



**João Filipe Fonseca  
Muge**

**Os Determinantes das Parcerias Público-Privadas:  
o Contexto Europeu**



**João Filipe Fonseca  
Muge**

**Os Determinantes das Parcerias Público-Privadas: o  
Contexto Europeu**

Dissertação apresentada à Universidade de Aveiro para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Gestão realizada sob a orientação científica do Mestre Jorge Humberto Fernandes Mota, Assistente do Departamento de Economia, Gestão e Engenharia Industrial da Universidade de Aveiro e do Doutor António Carrizo Moreira, Professor Auxiliar do Departamento de Economia, Gestão e Engenharia Industrial da Universidade de Aveiro.

## **o júri**

presidente

**Doutor Daniel Ferreira Polónia**

professor auxiliar convidado do Departamento de Economia, Gestão e Engenharia Industrial da Universidade de Aveiro

**Prof. Doutor Fernando António de Oliveira Tavares**

professor auxiliar convidado da Universidade Portucalense

**Mestre Jorge Humberto Fernandes Mota**

assistente do Departamento de Economia, Gestão e Engenharia Industrial da Universidade de Aveiro

**Prof. Doutor António Carrizo Moreira**

professor auxiliar do Departamento de Economia, Gestão e Engenharia Industrial da Universidade de Aveiro

## **agradecimentos**

Aos professores Jorge Humberto Fernandes Mota e Doutor António Carrizo Moreira pelo apoio, acompanhamento e disponibilidade constantes, e pelas sugestões indispensáveis.

Aos meus amigos. Todos.

Aos meus pais. Por tudo.

**palavras-chave**

Parcerias Público-Privadas, Determinantes, Sector Público, Sector Privado.

**resumo**

A análise dos fatores impulsionadores do estabelecimento de Parcerias Público-Privadas (PPP) é ainda escassa, pelo menos relativamente ao contexto europeu.

Desta forma, este estudo procura identificar as motivações que impelem os sectores público e privado à constituição de PPP, contribuindo para um melhor entendimento das razões que subjazem à proliferação deste tipo de acordos. Através de uma análise empírica com recurso à metodologia de dados em painel, os resultados relevam a importância que aspetos de natureza macroeconómica, política e legal, demonstram no estabelecimento de PPP.

**keywords**

Public Private Partnership, Determinants, Public Sector, Private Sector.

**abstract**

The analysis of the factors that promote the establishment of public-private partnerships (PPP) is still scarce, at least for the European context. Thus, this study pretends to identify the motivations that drive public and private sectors to PPP, contributing to a better understanding of the reasons underlying the proliferation of such agreements. Through an empirical analysis using panel data methodology, the results reveal the importance that aspects of macroeconomic, political and legal nature, demonstrate in the establishment of PPP.

# Índice Geral

---

Capítulo 1 – Introdução .....	1
Capítulo 2 – Revisão da Literatura.....	5
2.1 Parcerias Público-Privadas.....	5
2.1.1 Conceito e Principais Características .....	5
2.1.2 Objetivos.....	9
2.1.3 Vantagens e Desvantagens.....	10
2.2 Fatores Críticos de Sucesso na Implementação de PPP .....	18
2.3 Determinantes da Realização de Parcerias Público-Privadas .....	22
2.3.1 Constrangimentos Orçamentais .....	22
2.3.2 Condições de Mercado .....	23
2.3.3 Ambiente Macroeconómico .....	24
2.3.4 Qualidade Institucional e Sistema Legal .....	26
2.3.5 Ambiente Político .....	27
2.3.6 Experiência Anterior em Parcerias Público-Privadas .....	28
Capítulo 3 – Dados e Metodologia .....	31
3.1 Especificação das Variáveis e Descrição dos Dados.....	32
3.2 Definição da amostra.....	38
3.3 Descrição da Metodologia .....	39
3.4 Especificação do Modelo Econométrico.....	41
Capítulo 4 - Resultados e Discussão .....	43
4.1 Resultados .....	43
4.2 Discussão dos Resultados .....	46
Capítulo 5 – Conclusão .....	51
Bibliografia .....	53

## Índice de Tabelas

---

Tabela 1 – Síntese dos Estudos sobre Fatores Críticos de Sucesso de Implementação de PPP .....	20
Tabela 2 - Grupos de Fatores Críticos de Sucesso identificados em estudos anteriores .....	20
Tabela 3 - Proposta de Classificação dos Fatores Críticos de Sucesso .....	21
Tabela 4 - Hipóteses e Variáveis Explicativas .....	31
Tabela 5 – Fonte dos dados para cada país.....	38
Tabela 6 - Designação das Variáveis e Sinais Esperados .....	42
Tabela 7 - Resultados dos Testes Preliminares.....	43
Tabela 8 - Resultado da Aplicação dos Modelos de Efeitos Fixos e Efeitos Aleatórios .....	44
Tabela 9 - Resultados da aplicação do estimador PCSE aos Dados em Paineis .....	45
Tabela 10 - Comparação entre o Sinal Esperado e o Sinal Verificado das Variáveis Independentes .....	46

## Lista de Abreviaturas

---

<b>BEI</b>	Banco Europeu de Investimento
<b>CPI</b>	<i>Corruption Perceptions Index</i>
<b>EPEC</b>	<i>European PPP Expertise Centre</i>
<b>EUROSTAT</b>	Gabinete de Estatísticas da União Europeia
<b>FMI</b>	Fundo Monetário Internacional
<b>NPM</b>	<i>New Public Management</i>
<b>OCDE</b>	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
<b>PFI</b>	<i>Project Finance Initiative</i>
<b>PPP</b>	Parceria(s) Público-Privada(s)
<b>EPEC</b>	European PPP Expertise Centre
<b>PCSE</b>	<i>Panel Corrected Standard Errors</i>
<b>PIB</b>	Produto Interno Bruto



## Capítulo 1 – Introdução

---

A imiscuição das empresas do sector privado na prestação de serviços de natureza pública (tradicionalmente da responsabilidade do sector público) não é, de todo, uma realidade recente. No entanto, a proliferação das Parcerias Público-Privadas (PPP) no início dos anos 90 estabeleceu uma nova forma de prestação destes serviços, provocando uma total redefinição dos papéis desempenhados pelos sectores público e privado (OCDE, 2008).

Na década de oitenta, no período expansionista da globalização, os países da OCDE promoveram uma redução do papel que o Estado desempenhava na economia e na sociedade. Em concomitância, assistiu-se à promoção de um processo de externalização das funções do Estado, nomeadamente no que diz respeito à prestação de serviços de índole pública.

Esta mudança de paradigma, onde o Estado magnânimo e quase onnipresente no sector económico, que reclamava para si a inteira responsabilidade da prestação dos serviços públicos, se torna numa espécie de regulador, foi, em grande medida, provocada pela necessidade dos países diminuírem os seus níveis de despesa. De facto, o ponto nevrálgico do surgimento do *New Public Management* (NPM)<sup>1</sup> reside na necessidade premente de reduzir a dimensão do sector público, através da delegação de responsabilidades para a esfera privada. Desta forma, promover-se-ia o envolvimento do sector privado na consecução de projetos de infraestruturas públicas e na prestação de serviços associados que, até então, eram da exclusiva responsabilidade do sector público (Khanom, 2010; Shaoul, Stafford & Stapleton, 2012).

No contexto desta reforma administrativa, decorrente do novo paradigma de gestão pública, surge, no Reino Unido, o conceito de *Private Finance Initiative* (PFI) (Dunn-Cavelty & Suter, 2009), enquanto parte integrante do processo de emagrecimento, de melhoria da eficiência e de fortalecimento da administração do Estado (Santos, 2006).

O conceito de PFI representava, no fundo, uma forma de garantir a prestação de determinados serviços, e a provisão das infraestruturas e equipamentos que lhes estão

---

<sup>1</sup> Segundo Hood (1991) trata-se de um modelo de gestão pública assente num conjunto de princípios orientadores dos procedimentos das organizações pertencentes ao sector público:

- A privatização dos serviços, com diminuição do peso do Estado;
- A adoção de métodos de gestão empresarial, na base da supremacia desta em relação à pública;
- A desburocratização e a descentralização, com suporte num modelo que enfatiza os resultados, o serviço, a participação e os sistemas abertos.

subjacentes, que o Estado, por si só, não tinha capacidade para assegurar (Shaoul, 2011). A introdução deste instrumento constituiu o primeiro passo no recurso ao financiamento privado para a construção de infraestruturas e prestação de serviços públicos.

Mais tarde, em 1997, o governo liderado pelo partido trabalhista continuou com a política de PFI, mas submetendo-a a uma renomeação, passando a denominar-se por Parcerias Público-Privadas, mantendo, na essência, a sua identidade (Shaoul, 2011). Neste sentido, as PPP surgem enquanto conceito híbrido com estruturas organizacionais que utilizam recursos, quer do sector público, quer do sector privado (Shaoul et al., 2012), e em que o seu objetivo primordial reside na desburocratização dos serviços públicos e na promoção da iniciativa privada (Dunn-Cavelty e Suter, 2009).

Desta forma, a década de 90 trouxe o estabelecimento das PPP como uma ferramenta chave na política pública enquanto resultado do NPM. Foram os princípios incutidos pelo NPM que encorajaram o estabelecimento das PPP como uma nova ferramenta de gestão e um mecanismo de vital importância para a prestação de serviços públicos e preponderante para desenvolvimento social (Khanom, 2010).

Apesar da proliferação do recurso às PPP ser uma realidade insofismável, e objeto de várias investigações académicas, o estudo dos fatores impulsionadores do estabelecimento destes acordos, tanto na perspetiva dos agentes de governação pública, como na perspetiva dos agentes da iniciativa privada, revela-se ainda escasso, pelo menos relativamente ao contexto europeu.

Desta forma, é, precisamente, com o intuito de mitigar esta lacuna que se procede à realização do presente estudo, procurando-se, assim, identificar os determinantes da realização das PPP, no âmbito da realidade europeia.

Neste sentido, esta dissertação configura o primeiro estudo empírico que, no contexto europeu, analisa as motivações que impelem o sector público e o sector privado à constituição de PPP, contribuindo para um melhor entendimento das razões que subjazem à proliferação deste tipo de parcerias e, da mesma forma, dos fatores que promovem a atratividade de um país para o fomento da iniciativa privada sob a forma de PPP.

O trabalho desenvolvido encontra-se organizado em quatro capítulos. No presente capítulo, **Introdução**, apresenta-se o enquadramento da temática, os objetivos do estudo e a estrutura adotada no trabalho.

No segundo capítulo, **Revisão da Literatura**, proceder-se-á a uma revisão bibliográfica de

estudos realizados sobre a temática das PPP, para, desta forma, definir o conceito deste tipo de parcerias, identificar os respetivos objetivos, vantagens e desvantagens, e averiguar quais os fatores críticos que estão na base do sucesso da sua implementação. O profundo entendimento destes aspetos contribuirá, em grande medida, para a identificação dos putativos determinantes da realização de PPP, relevados ainda neste capítulo.

No terceiro capítulo, **Dados e Metodologia**, proceder-se-á à especificação das variáveis associadas a cada hipótese e, da mesma forma, far-se-á a caracterização da amostra e a descrição da metodologia utilizada.

No quarto capítulo, **Resultados e Discussão**, e depois de especificado o modelo econométrico, apresentar-se-ão os resultados que, posteriormente, serão analisados numa perspetiva crítica.

Por último, no quarto capítulo, **Conclusão**, apresentar-se-á uma súmula e as conclusões gerais do estudo realizado. Ainda neste capítulo, serão identificadas as limitações inerentes ao estudo e sugeridas algumas recomendações para possíveis pesquisas futuras.



## Capítulo 2 – Revisão da Literatura

---

### 2.1 Parcerias Público-Privadas

#### 2.1.1 Conceito e Principais Características

O conceito de Parceria Público-Privada não é, de todo, consensual na sua definição. A multiplicidade de formas que os projetos de Parcerias Público-Privadas assumem em diferentes países, aplicados em diferentes sectores de atividade, concorre, indubitavelmente, para a dificuldade em estabelecer uma definição unívoca e incontestada do conceito de PPP.

Neste sentido, e tendo em conta a necessidade premente de estabelecer uma definição esclarecedora deste conceito, apresentam-se, de seguida, algumas das definições mais relevantes, patentes na literatura sobre o tema.

A Comissão Europeia designa este tipo de parcerias como uma forma de cooperação entre as autoridades públicas e os operadores económicos. Esta cooperação tem por objetivo financiar, construir, renovar ou explorar uma infraestrutura ou o fornecimento de um determinado serviço. As PPP podem ser constituídas nos transportes, na saúde pública, na educação, na segurança, na gestão dos resíduos, na distribuição de água ou de energia. (Comissão Europeia, 2004).

Na perspetiva do Banco Europeu de Investimento (BEI), as PPP são o termo genérico para a relação estabelecida entre os sectores público e privado, por norma com o objetivo de tirar partido de recursos e/ou *expertise* do sector privado, que auxiliem o sector público na disponibilização de infraestruturas e na prestação de serviços (EIB, 2004).

Para o Fundo Monetário Internacional (FMI), o conceito de PPP refere-se aos acordos onde existe uma clara transferência para a órbita do sector privado de projetos de investimento que, tradicionalmente, são executados ou financiados pelo sector público. Esta definição realça o facto de tanto a execução como o próprio financiamento de investimentos públicos serem garantidos pelo sector privado, acrescentando duas outras características importantes: a prestação de um serviço por parte do parceiro privado, e a significativa transferência de risco do Estado para o parceiro privado (FMI, 2006).

A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) caracteriza as PPP

como um acordo entre o governo e um ou mais parceiros privados, mediante o qual o parceiro privado fica responsável pela prestação de um determinado serviço. Este serviço deve ser prestado de forma a que os objetivos do governo se encontrem alinhados e em consonância com os objetivos do agente privado, substancialmente vinculados aos potenciais lucros do projeto. A eficácia do alinhamento de tais objetivos está dependente de uma adequada transferência de risco para o parceiro privado. Assim, tal como na definição proposta pelo FMI, evidencia-se, nesta definição, a existência da prestação de um serviço pelo agente privado, acompanhada pela transferência de risco da esfera pública para a esfera privada (OCDE, 2008).

A complexidade em estabelecer uma definição consensual de PPP reside, sobretudo, no âmbito alargado com que é usualmente utilizada (Santos, 2006). Grimsey e Lewis (2005) corroboram esta abrangência imputada ao conceito de PPP, afirmando que estas preenchem o espaço entre os projetos estatais com origem na procura tradicional e a total privatização, o que configura um extenso espectro de aplicação.<sup>2</sup> Alguns países consideram que o conceito de PPP refere-se apenas ao estabelecimento de uma concessão onde os serviços prestados no âmbito dessa concessão são pagos pelo sector público. Porém, existem outros países que optam por uma conceção menos limitativa, considerando que as PPP podem abarcar todos os tipos de *outsourcing* e *joint venture* entre os sectores público e privado (EPEC, 2009).

O facto de as PPP serem utilizadas para diferentes propósitos concorre, de igual forma, para a existência de diferentes definições deste conceito. Para Khanom (2010), as PPP podem ser definidas de forma diferente, de acordo com quatro abordagens distintas:

### **1. Parcerias Público-Privadas enquanto ferramenta de governança ou gestão**

As PPP possibilitam uma nova abordagem para a entrega de bens e serviços aos cidadãos, funcionando como uma forma renovada de gerir as organizações que prestam serviços públicos (Hodge e Greve, 2007). Nesta perspetiva, é evidenciada a natureza inter-organizacional das PPP e a indubitável importância das relações organizacionais estabelecidas entre as partes envolvidas.

Para Maskin e Tirole (2008), as PPP representam um contrato de longa duração entre o governo e um parceiro privado, para o desenvolvimento de um determinado projeto.

Van Ham e Koppenjan (2001) definem as PPP como uma cooperação com alguma

---

<sup>2</sup> Corroborado por (Malone, 2005)

durabilidade entre atores públicos e privados, na qual, e de uma forma conjunta, são desenvolvidos produtos ou serviços, partilhados riscos, custos e recursos.

## **2. Parcerias Público-Privadas enquanto ferramenta de acordos financeiros**

Nesta perspetiva, são evidenciadas as relações financeiras estabelecidas no contexto de uma Parceria Público-Privada.

Segundo Hodge e Greve (2007), as PPP assumem-se como importantes modelos financeiros que permitem ao sector público tirar proveito de capital financeiro privado, de forma vantajosa tanto para o governo, como para a entidade privada. Esta conceção é corroborada por Dinica (2008), que destaca a importância das PPP para o estabelecimento de investimentos conjuntos entre entidades públicas e privadas. Collin (1998) define PPP como um acordo entre uma entidade pública e uma ou mais entidades privadas, onde todas as partes partilham riscos e proveitos, destacando, da mesma forma, a participação do sector privado nos investimentos, através de propriedade conjunta.

Em todas as definições supracitadas, existem alguns aspetos que são transversais: ênfase na partilha de riscos (onde se incluem, obviamente, riscos de natureza financeira) e de proveitos, o facto de existir uma propriedade conjunta de organizações envolvidas e, o mais importante, o investimento financeiro dos agentes envolvidos no projeto.

## **3. Parcerias Público-Privadas enquanto ferramenta para o desenvolvimento**

As PPP representam um método significativo e uma ferramenta eficaz para promover o desenvolvimento, uma vez que, através da sua natureza colaborativa, maximizam-se os benefícios provenientes das relações estabelecidas.

Segundo Fiszbein e Lowden (1999), as PPP são iniciativas conjuntas entre o sector público e o sector privado, em sectores com e sem fins lucrativos, também referidas como organizações governamentais, cívicas e de negócios. Nestas parcerias, cada um dos atores contribui com recursos (financeiros, humanos, técnicos e intangíveis, como informação ou suporte político) e participa no processo de tomada de decisão.

Esta abordagem destaca o facto de as PPP serem estabelecidas com vista à prossecução de objetivos comuns a todas as entidades que a constituem, e que tais entidades demonstram um particular comprometimento e empenho, partilhando *expertise* e *know-how*, contribuindo, através das suas forças, para a colmatação das fraquezas das outras entidades

(Khanom, 2010).

Num âmbito mais alargado, sem que se circunscreva este aspeto apenas à orgânica da PPP, o Banco Mundial destaca a importância que este tipo de parcerias podem deter no contributo para o desenvolvimento social, em particular em países subdesenvolvidos. De facto, um dos benefícios cruciais das PPP diz respeito à criação de ativos humanos, institucionais e sociais que beneficiam os parceiros. Por outras palavras, são um instrumento importante na construção de alguns componentes essenciais de capital social, inerentes às estruturas organizacionais e às competências e, sobretudo, à predisposição para a sua utilização de uma forma socialmente responsável.

Neste sentido, é argumentado que as PPP apresentam um grande potencial enquanto ferramenta de desenvolvimento social, particularmente porque disponibilizam uma forma de criar ativos organizacionais que podem ser utilizados para o bem comum e, simultaneamente, criam ativos para as próprias instituições enquanto subproduto das suas operações.

#### **4. PPP enquanto “jogo de palavras” (*Language Game*)**

Nesta abordagem, as PPP são encaradas como uma forma ludibriosa de camuflar outros propósitos e objetivos que não aqueles que são dados a conhecer, nomeadamente a privatização e o encorajamento de entidades privadas para fornecer serviços públicos, à custa de organizações públicas.

De facto, muitos governos tentam evitar o uso de termos como privatização ou subcontratação, preterindo-os em favor do uso do conceito de parcerias, muitas vezes apenas como uma forma de praticarem as mesmas políticas, mas com uma nomenclatura distinta, mais atraente para a opinião pública. Savas (2000), um acérrimo defensor das privatizações, admite que expressões como subcontratação e privatização geram, rapidamente, alguma contestação, ao invés do termo PPP, aceite com menos relutância, tratando-se, assim, de uma mera questão de retórica e semântica. Greve (2003) considera que as PPP são um termo atrativo, argumentando que existe o perigo óbvio de ser apenas um eufemismo e uma forma cativante que os governos se esforçam em promover, de forma a afastar as atenções dos reais acordos que estabelecem.

Apesar de existir uma clara dificuldade em definir, de uma forma unívoca e universal, o conceito de PPP, existem alguns aspetos que são transversais a todas as definições, e a todas as abordagens supracitadas. Desde logo, o facto de serem sempre assumidas como uma forma de



**cooperação** entre o Estado e o sector privado (Dunn-Cavelty e Suter, 2009) em que o objetivo último passa pela exploração de sinergias, recursos e *know-how*, para a prossecução de objetivos comuns, que não poderiam ser atingidos sem a participação da outra parte. Para que a cooperação entre as partes seja total, é indispensável que seja assegurada a complementaridade e alinhamento dos objetivos. Aliás, segundo Sagalyn (2007) a cooperação entre os parceiros, em detrimento de uma postura adversativa e competitiva, justificada pela existência de objetivos alinhados, é um fator indispensável para o sucesso das PPP. No entanto, o nível de envolvimento pode não ser equitativo, desde que tal seja determinado à partida.<sup>3</sup>

Por outro lado, a **partilha de riscos** é, também, um fator transversal às várias definições. As PPP, enquanto relação de partilha de risco entre público e privado, devem envolver uma clara definição dos riscos que são imputados às entidades de cada uma das partes (Shaoul et al., 2012). Os contratos formais devem ser explícitos no estabelecimento dos termos sob os quais os riscos e as responsabilidades são partilhados para ganho financeiro mútuo e benefício social (Sagalyn, 2007).

A assunção dos riscos pelas partes configura um importante mecanismo para incentivar o empenho e comprometimento no projeto (Khanom, 2010). O desempenho superior de uma PPP resulta da forma mais ou menos eficiente com que a alocação de riscos entre o governo e o sector privado é realizada, sendo que os riscos devem ser distribuídos pelas partes de acordo com a capacidade, conhecimento e experiência de cada uma para os mitigar e gerir (Grimsey e Lewis, 2005).

Um aspeto indissociável do conceito de PPP reside na **relação contratual** que se estabelece entre duas ou mais partes em que pelo menos uma delas pertence ao sector público (Grimsey e Lewis, 2005). Aliás, o envolvimento de ambos os sectores, público e privado, é uma condição *sine qua non* para a aplicação do conceito de PPP (Khanom, 2010). As relações contratuais são estabelecidas numa ótica de **longo prazo** (Maskin e Tirole, 2008; Shaoul, 2011)

### 2.1.2 Objetivos

O recurso a PPP, em detrimento da opção tradicional de investimento direto público, é

---

<sup>3</sup> A *Efficiency Unit* de Hong Kong, responsável pelo envolvimento entre os sectores público e privado para a prestação de serviços públicos, define PPP como acordos onde os sectores público e privado trazem as suas competências complementares para um determinado projeto, com níveis de envolvimento e responsabilidade variáveis, com o objetivo de promover projetos ou serviços públicos (Tang, Shen, & Cheng, 2010)

cada vez mais recorrente e assumida como uma forma de melhorar e incrementar a prestação de serviços públicos e a provisão de bens públicos.

De facto, um dos objetivos primordiais da utilização das PPP prende-se com a mitigação do denominado *infrastructure gap*, sem que tal comprometa as apertadas restrições em matéria orçamental que os estados enfrentam (Moreno, 2010).

A necessidade de se mitigar esta desfasagem entre as infraestruturas existentes e aquelas que seriam necessárias, sempre com a escassez de fundos do governo como pano de fundo, enaltecem o objetivo primário das PPP: *value for money* dos projetos (OCDE, 2008).

Este conceito baseia-se no pressuposto de que o sector privado consegue benefícios e eficiências superiores aos conseguidos pelo sector público. Neste sentido, o objetivo basilar do estabelecimento de uma PPP prende-se com o facto de esta gerar mais-valias que não seriam alcançadas através de uma abordagem de investimento mais convencional. O recurso a PPP é justificado pelo facto de, através desta abordagem, atingir-se uma melhor combinação de qualidade, características e preço durante todo o período do projeto.

Para além destes aspetos, Ghobadian, Gallear, O'Regan, e Howard (2004) destacam ainda outros dois objetivos inerentes às PPP. Desde logo, e na ótica do sector privado, a possibilidade de este ficar a conhecer as necessidades dos clientes do sector público (tendo em conta que as PPP são relações de longo prazo) e, conseqüentemente, as extraordinárias oportunidades de negócio que este aspeto possa proporcionar. Por outro lado, uma vez que o sector privado tem mais para oferecer em termos de competências, tecnologias e conhecimento do que o sector público, encontra-se capacitado para prestar um serviço com mais qualidade. Desta forma, e na ótica do sector público, assegurar a prestação de um serviço com mais qualidade é um dos objetivos que subjazem a uma PPP.

### **2.1.3 Vantagens e Desvantagens**

Existe um conjunto de vantagens que concorre, indiscutivelmente, para a popularidade das PPP e para a sua afirmação enquanto via alternativa ao dispor do decisor público, no que diz respeito à política de investimento no âmbito da provisão de infraestruturas e serviços públicos.

As vantagens mais distintivas das PPP e que, simultaneamente, funcionam como fator decisório na opção entre a prossecução de um investimento através da abordagem PPP ou através do método tradicional de procura, prendem-se, essencialmente, com o nível de *value for*

*money* potencial. No entanto, existem outros aspetos que devem ser considerados, e que, não se inserindo organicamente na componente económica do projeto, são garantes de um conjunto de benefícios não-financeiros associados à abordagem de PPP.<sup>4</sup>

Desta forma, destacam-se, de seguida, os principais benefícios associados às PPP, evidenciados, recorrentemente, na literatura sobre esta temática.

### **Contornar Restrições Orçamentais**

Uma das principais vantagens associadas às PPP prende-se com o facto de permitirem aos estados aliviar as apertadas restrições orçamentais a que estão sujeitos, decorrentes do elevado nível de endividamento com que se deparam. Desta forma, a opção pelo estabelecimento de PPP apresenta vantagens orçamentais quer no domínio do défice (através da desorçamentação temporária da despesa), quer no domínio da dívida pública (possibilita a provisão de infraestruturas e serviços, à margem do Balanço) (Cheung, Chan e Kajewski, 2009). De facto, as PPP tornaram-se uma solução particularmente atrativa para financiar projetos de construção de infraestruturas, sem que os países aumentem significativamente os seus défices.<sup>5</sup>

### **Poupança de Recursos**

O recurso a PPP permite, de igual forma, economizar recursos do sector público que, consequentemente, poderão ser alocados a outros projetos. Desta forma, o sector público poder-se-á concentrar nas suas competências nucleares, evitando a utilização dos seus próprios recursos em projetos onde não possua uma experiência prévia e onde a sua participação não configuraria uma mais-valia (Cumming, 2007). Alguns autores argumentam mesmo que este modelo permite ao governo endereçar os escassos recursos públicos a áreas que não tenham sido intervencionadas por projetos PPP (Guasch, 2004).<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> Por benefícios não-financeiros entendem-se os benefícios “socioeconómicos” para os utilizadores dos serviços públicos ou para a sociedade em geral, decorrentes de um investimento em infraestrutura (EPEC, 2011)

<sup>5</sup> Engel, Fischer e Galetovic (2007) consideram que este não deve ser um argumento para a escolha das PPP ao invés dos métodos de procura tradicional. *“PPP should be favored only when they lead to efficiency gains. To ensure this happens, PPP should be given the same treatment in budgetary accounting than publicly provided infra-structure”* (p. 22)

<sup>6</sup> Existem autores, como Engel et al. (2007), que não corroboram esta posição. *“PPP do not release public funds even when totally financed by user fees. The reason is that while private financing reduces the need for current taxes, this is followed by a period where the government foregoes user fee revenues that are cashed in by the concessionaire. These revenues could have been received by the government and used to reduce distortionary taxes, so there is no net gain to the government in discounted value”* (p. 2).

## **Partilha de Riscos**

Outra das grandes vantagens associadas às PPP prende-se com a partilha de riscos entre o sector público e o sector privado. A alocação do risco deve considerar as diferentes etapas do projeto (Shen, Platten e Deng, 2006) e deve ser realizada de acordo com a capacidade de cada uma das partes em geri-lo<sup>7</sup>, com menor custo, otimizando o modo como a transferência do risco é realizada.

Através desta partilha de riscos, e uma vez que o sector privado incute maior disciplina e rigor aos projetos públicos, o risco de derrapagens orçamentais e de atrasos no projeto podem ser drasticamente reduzidos (Li, Akintoye, Edwards e Hardcastle, 2005).

De facto, é precisamente devido à exposição aos riscos a que o sector privado está sujeito, que os potenciais ganhos provenientes da eficiência das PPP são catapultados (Cruz e Marques, 2011). O facto de o sector privado assumir um significativo conjunto de riscos, em concomitância com o financiamento ou cofinanciamento do projeto, proporciona incentivos significativos para que o sector privado se esforce no cumprimento de prazos (Comissão Europeia, 2003).

## **Melhoria na Eficácia/Eficiência**

A experiência no âmbito da privatização mostra que muitas atividades, mesmo aquelas que, tradicionalmente, são da responsabilidade do sector público, podem ser desenvolvidas de uma forma mais eficiente em termos de custos com a aplicação das disciplinas e competências de gestão do sector privado (Grimsey e Lewis, 2002). Uma vez que a iniciativa privada tem como objetivo primário a obtenção de lucro, a gestão dos recursos exige um rigor acentuado e uma constante procura pela eficiência e melhoria da prestação dos serviços, de forma a cativar um maior número de clientes.

A competição e o escrutínio dos mercados de capitais, inerente à natureza do sector privado, tornam a utilização de recursos financeiros mais eficiente (Engel, Fischer e Galetovic, 2009; Guasch, 2004). De facto, a probabilidade de se verificarem derrapagens orçamentais num projeto, numa lógica de gestão privada, é significativamente mais reduzida comparativamente a projetos em que a gestão é da inteira responsabilidade de uma entidade pública (Grimsey e Lewis, 2002).

---

<sup>7</sup> Irwin (2007) é mais preciso neste sentido, considerando que cada risco deve ser alocado de forma a maximizar o valor do projeto, tendo em conta o risco moral, seleção adversa e as preferências de assunção de riscos.

### **Aceleração no fornecimento de infraestruturas e serviços associados**

As PPP configuram uma oportunidade para o sector público promover investimentos em infraestruturas e serviços públicos associados, sem que, no imediato, sobrecarregue o erário público, mediante a transferência da despesa para um fluxo de serviços financiados (Vitorino, 2005).

Neste sentido, as PPP, uma vez que envolvem o recurso ao financiamento privado, são suscetíveis de representar uma solução complementar e adicional aos fundos orçamentais existentes, o que, *per se*, pode auxiliar na aceleração dos programas de investimento (EPEC, 2011). Dito de outra forma, o facto de o financiamento ou, pelo menos, cofinanciamento, ficar a cargo do sector privado, permite que o sector público prossiga no desenvolvimento de projetos em épocas em que a disponibilidade de capital seja limitada, promovendo a continuação de uma política de investimento, em antítese à total estagnação.

A aceleração na provisão de uma infraestrutura e dos serviços que lhe estão associados pode, de igual forma, ser promovida através de uma melhor *performance* no que diz respeito ao período despendido na fase de construção da infraestrutura. Neste sentido, é crível que uma melhor performance a este nível seja, em grande medida, o resultado dos incentivos financeiros incorporados no contrato de PPP (EPEC, 2011).<sup>8</sup> Para Vitorino (2005), a alocação dos riscos de construção para o parceiro privado, combinada com as necessidades de financiamento, proporciona incentivos marcantes para que o sector privado adquira uma maior propensão para investir em projetos a desenvolver no curto prazo.

### **Qualidade do Serviço**

As sinergias que se estabelecem no âmbito de uma PPP são, do ponto de vista da qualidade do serviço, um aspeto particularmente importante. As PPP assumem-se, como referido anteriormente, como uma forma de o sector público contornar as apertadas restrições orçamentais sem que, para isso, comprometa a qualidade dos serviços públicos. Nesse sentido, o recurso ao *expertise* e à capacidade de financiamento do sector privado apresenta-se como uma solução particularmente valiosa (Martins, Marques & Cruz, 2011).

Devido ao envolvimento do sector privado, dados e propriedade intelectual podem ser

---

<sup>8</sup> “The principle of “no service - no payment” ensures that the private sector is heavily incentivized to deliver to time (even where the private partner may have to absorb additional costs in the process”(EPEC, 2011, p.7)

utilizados de forma mais produtiva, conduzindo a melhorias substanciais na qualidade das instalações públicas e dos serviços inerentes (Smyth & Edkins, 2007). De facto, segundo Engel et al. (2007), a atuação em parceria pode, de um ponto de vista meramente instrumental, providenciar ao sector público o acesso a conhecimentos técnicos da pertença do sector privado e, da mesma forma, a oportunidade de aceder a redes estabelecidas para a partilha de recursos numa lógica de complementaridade, concorrendo, assim, para a melhoria dos serviços prestados. Tang et al. (2010) corroboram com esta perspetiva, postulando que, através da utilização apropriada das competências, experiência, tecnologia e inovação, os serviços públicos podem ser prestados de uma forma mais satisfatória.<sup>9</sup>

A melhoria na qualidade das infraestruturas e dos serviços relacionados, através dos projetos no âmbito de PPP, pode, de igual forma, ser incrementada por três aspetos (EPEC, 2011):

- Comprometimento contratual para que se verifique, *à posteriori* da construção, a manutenção das infraestruturas, conduzindo, assim, à preservação das suas condições;
- Comprometimento contratual para a definição de *standards* de qualidade, tanto na construção das infraestruturas como na qualidade dos serviços prestados;
- Definição clara da estrutura de governança, promovendo uma melhor gestão no âmbito da prestação dos serviços e a possibilidade de o sector público se focar no *output* final e no *core business*, despendendo menos tempo em questões do âmbito administrativo.

### **Redução do custo total do ciclo de vida do projeto**

Os projetos desenvolvidos sobre a âncora das PPP estabelecem que o sector privado seja responsável não só pela construção mas, também, pela própria manutenção dos projetos. Desta forma, ao sector privado é imputado o potencial para minimizar os custos inerentes ao desenvolvimento do projeto, algo antitético no âmbito do sector público (Vitorino, 2005). De facto, ao agregar a construção e a operação, as PPP induzem a entidade privada responsável por tais funções a adquirir uma particular sensibilidade para a importância da redução de custos na fase de operação, tendo em conta os avultados investimentos na fase de construção (Maskin & Tirole, 2008).

---

<sup>9</sup> "International experience suggests that the quality of service achieved under a PPP is often better than that achieved by traditional procurement. This may reflect the better integration of services with supporting assets, improved economies of scale, the introduction of innovation in service delivery, or the performance incentives and penalties typically included within a PPP contract." (Comissão Europeia, 2003, p. 15)

As PPP conduzem à redução dos ciclos de custo, uma vez que esta abordagem permite que o governo dissemine o capital investido ao longo da vida do projeto (Li et al., 2005). No entanto, para Engel et al. (2007), as PPP permitem o *mix* entre despesas de investimento e custos inerentes ao ciclo de vida do projeto mais eficiente, apresentando-se, por conseguinte, uma melhor opção do que as formas de procura tradicional apenas quando os benefícios da redução dos custos durante a fase de construção não sejam alcançados em sacrifício da qualidade da prestação do serviço.

### **Desenvolvimento socioeconómico**

As PPP podem desempenhar um papel importante junto do desenvolvimento económico dos países, promovendo o crescimento económico e a melhoria das condições de vida. O contributo para o desenvolvimento dos países é feito a partir da construção de infraestruturas e da prestação de serviços públicos inerentes, em áreas como a saúde, água e saneamento (Brinkerhoff & Brinkerhoff, 2011).

Em suma, as PPP assumem-se como uma forma de promoção de criação de valor acrescentado, tanto para o parceiro privado (através da obtenção de lucro) como para o parceiro público (mediante a redução de custos) (Martins et al., 2011). Nesta perspetiva, Ng, Wong e Wong (2012) vão mais longe e afirmam mesmo que as PPP criam um cenário de *triple win* entre o sector público, o sector privado e a comunidade.

No entanto, apesar de as PPP apresentarem, tal como referido, um conjunto considerável de vantagens que estão na base da escolha quase intuitiva por parte do sector público para o recurso a estas parcerias com o privado, a verdade é que estas encerram, da mesma forma, um conjunto de aspetos passíveis de serem problemáticos, em particular para o sector público.

### **Elevados Custos de Transação<sup>10</sup>**

Segundo van Herpen (2002), as PPP representam uma oportunidade clara para reduzir o custo total do projeto. No entanto, os custos de transação e de desenvolvimento são, por norma, muito mais elevados comparativamente ao método de procura tradicional.<sup>11</sup>

<sup>10</sup> Os custos de transação resultam dos “*costs of seeking out buyers and sellers and arranging, policing and enforcing agreements or contracts in a world of imperfect information.*” (Cowen & Parker, 1997, p. 37)

<sup>11</sup> “*High transaction costs are a key feature of long-term complete PPP contracts.*” (Zhang, 2005b, p. 13)

De facto, as PPP envolvem custos de transação significativos que podem ter um impacto negativo considerável nos benefícios associados à eficiência económica atribuída a este tipo de acordos (Parker & Hartley, 2003).

Este tipo de custos é proporcional à complexidade e duração das relações. É expectável que estes custos diminuam com a experiência no recurso a PPP e a contratos standardizados.

### **Elevados Custos do Capital**

O governo consegue empréstimos a taxas mais reduzidas do que aquelas que são aplicadas ao sector privado. O custo adicional do financiamento privado é, por norma, entre 1 e 2%, aproximadamente (Vitorino, 2005). Este custo financeiro aumenta o custo total da PPP relativamente ao método de procura tradicional, a não ser que a eficiência nos custos na fase de exploração consiga mitigar este custo adicional.

### **Ineficiências e potencial impacte negativo na qualidade do serviço**

O facto de estas parcerias estabelecerem, em muitos dos casos, que compete à mesma entidade privada a construção e exploração das infraestruturas, pode acarretar uma perda de eficiência, uma vez que o melhor construtor não é necessariamente aquele que fará a exploração e a consequente prestação do serviço da melhor forma (Maskin & Tirole, 2008). Para além disto, o facto de as duas funções estarem sob a responsabilidade da mesma entidade pode encorajar a tomada de decisões que visem a redução de custos com prejuízo para a qualidade do serviço. De facto, durante a fase de exploração, algumas ineficiências podem surgir devido à falta de contestabilidade e competição.

Os acordos de exclusividade concedidos às empresas privadas asseguram-lhes lucros garantidos e, em última análise, pode conduzir à criação de mercados monopolistas, reduzindo a pressão competitiva, fundamental para o empenho na redução de custos e melhoria dos serviços prestados (Colverson & Perera, 2012).<sup>12</sup>

### **Inflexibilidade**

Com o intuito de proporcionar um elevado índice de estabilidade e segurança ao longo do tempo, os contratos de longa duração, característicos das PPP, acarretam alguma rigidez e

---

<sup>12</sup> “PPP may restrict competition and choice and limit access to innovation.” (Brinkerhoff & Brinkerhoff, 2011, p.13)



inflexibilidade. Neste contexto, torna-se particularmente difícil para os governos estruturarem adequadamente os contratos de forma a que antecipem e salvaguardem eventos futuros e circunstâncias imprevistas, e é sempre difícil adaptar e alterar as responsabilidades contratuais à medida que o contexto se altera (Colverson & Perera, 2012).

A redução da flexibilidade subjacente aos contratos PPP poderá funcionar como benefício durante a fase de construção, conduzindo a uma minoração nas derrapagens de custos e prazos. No entanto, durante a fase de exploração, a inflexibilidade contratual tem um impacte negativo.<sup>13</sup>

### **Impacte nas gerações futuras**

Como consequência do facto de as PPP se prolongarem no espectro temporal, as despesas obrigatórias (*Mandatory Expenses*) e a dívida oculta (*Hidden Debt*) aumentam consideravelmente. Estas despesas prolongar-se-ão por longos anos, podendo afetar negativamente o espaço de manobra dos futuros governos e comprometer, significativamente, as futuras gerações<sup>14</sup> (Tetřevová, 2006). Esta perspetiva é partilhada por Moreno (2010, p. 101) que sublinha que as PPP são pródigas no “*comprometimento financeiro das gerações futuras por longos prazos*”, já que os pagamentos se prolongam, muitas vezes, por mais de três décadas. Para este autor, o Estado acumula “*compromissos com PPP em níveis insuportáveis, cujos encargos nem as gerações presentes nem as futuras vão conseguir pagar sem muitos penosos e longos sacrifícios*” (p. 63).

### **Falta de transparência**

A transparência dos projetos ao abrigo do modelo de PPP é enfraquecida devido à dificuldade em aceder a informação da esfera do sector privado. Shaoul et al. (2012) corroboram com esta perspetiva, enaltecendo a necessidade premente, em nome da transparência, da disseminação da informação de forma a ir ao encontro da acessibilidade pública. As empresas privadas devem pagar o preço por se envolverem no fornecimento de serviços públicos, e na extraordinária oportunidade de negócio que isso lhes proporciona. Desta forma, o mínimo exigível às empresas privadas, neste sentido, passa por uma menor confidencialidade, maior transparência e contabilidade pública.

<sup>13</sup> “The costs imposed on the authority by the inflexibility of the contract are likely to vary by sector. In sectors where a larger proportion of final service ‘value added’ is provided outside of the PPP contract (e.g. health and education) and where the contract interfaces are more complex (e.g. health) our expectation is that the costs will be greater.” (Government, 2005, p.11)

<sup>14</sup> “Future generations cannot respond to their individual circumstances but must adhere to outdated operations from previous decades.” (Colverson & Perera, 2012, p. 7)

Apesar das regras para a criação das PPP já estarem determinadas, ainda existe escassez de informação para regulamentar o seu funcionamento. Mesmo relativamente à avaliação do projeto, esta torna-se problemática uma vez que a informação nem sempre está disponível para o escrutínio público e, quando é disponibilizada, é disseminada por inúmeras fontes e compilada de forma diferente, dificultando o seu processamento (Colverson & Perera, 2012).

A falta de transparência repercute-se, muitas vezes, na própria fase de negociação do contrato. De facto, alguns procedimentos dos concursos lançados para o estabelecimento de PPP apresentam falhas graves e evidentes em matéria de competitividade, de transparência, desrespeitando o princípio da igualdade de tratamento entre os concorrentes (Moreno, 2010).<sup>15</sup>

### **Perda de controlo de gestão do sector público**

Durante o período em que a prestação de um serviço específico se encontra imputada ao sector privado, a possibilidade de intervenção do sector público na gestão do projeto e na forma como o serviço é prestado, encontra-se estritamente limitada (Abadie & Howcroft, 2004).

Os ganhos de eficiência imputados ao modelo de PPP partem do princípio comumente aceite de que o sector privado é, por inerência, melhor no domínio da gestão do que o sector público. Esta perspetiva conduz a uma dramática desvalorização do papel único que os governos devem desempenhar no fornecimento de serviços públicos. A proliferação das PPP reduziu significativamente a capacidade dos governos em participar e supervisionar os acordos e de garantir que estes atendam às necessidades dos cidadãos e contribuam para uma visão mais holística e estratégica do interesse público (Brinkerhoff & Brinkerhoff, 2011).

## **2.2 Fatores Críticos de Sucesso na Implementação de PPP**

As PPP adquiriram, inegavelmente, ao longo dos últimos anos, uma crescente popularidade e aceitação junto do sector público, enquanto instrumento adicional e complementar para a provisão de infraestruturas e serviços públicos, nos vários sectores de atuação do Estado.

Esta proliferação das PPP assenta, em grande medida, nas reconhecidas vantagens para o sector público que tal abordagem apresenta. No entanto, a par destas inquestionáveis vantagens,

---

<sup>15</sup> (Moreno, 2010) A título de exemplo, no contexto nacional, *“a negociação do novo contrato relativo ao terminal de contentores de Alcântara, foi concretizada sem concorrência e fora do mercado, por ajuste direto com a anterior concessionária, sete anos antes de findar o prazo da anterior concessão. Com opacidade e, portanto, sem transparência nem publicidade”* (Moreno, 2010, p. 115)

deve ser relevada a complexidade que este tipo de parcerias encerra nos vários níveis do seu ciclo de vida, desde a conceção, à implementação e gestão (Comissão Europeia, 2003).

Neste sentido, constitui uma necessidade premente identificar o conjunto de aspetos que concorre para o sucesso da implementação das PPP, tendo em conta que estas devem garantir um cenário *win-win*, para os sectores público e privado.

Numa perspetiva mais conceptual, Jamali (2004) considera que a confiança, abertura e justiça são aspetos basilares para o sucesso de uma PPP e que, portanto, devem estar subjacentes a todas as relações estabelecidas ao abrigo destas parcerias. Para Spackman (2002), o desenvolvimento de uma relação de confiança entre os atores da parceria assume-se como uma característica chave e indissociável de uma PPP bem-sucedida, e que tal relação deve ser baseada numa visão partilhada.

De facto, o estabelecimento de uma parceria implica que os agentes envolvidos partam do pressuposto que esta representa uma oportunidade ao invés de uma ameaça. Desta forma, ainda que reconheçam a profunda complexidade inerente ao estabelecimento de uma parceria intersectorial, os atores envolvidos na parceria devem encetar esforços para a identificação de objetivos comuns, delineação de responsabilidades, negociação de expectativas e estabelecimento de mecanismos que contribuam para uma colaboração efetiva (Jamali, 2004).

Nesta lógica em que a natureza colaborativa é relevada para primeiro plano, aspetos como a simetria de objetivos comuns, o comprometimento equitativo de ambas as partes, uma intensiva e regular comunicação e a convergência de culturas de trabalho são elementos essenciais para uma parceria público-privada bem-sucedida (Samii, Van Wassenhove & Bhattacharya, 2002).

Desta forma, é passível de ser identificado um conjunto de fatores suscetível de determinar o sucesso ou insucesso de um projeto realizado no âmbito de uma PPP. Urge, assim, a necessidade de criar um guia de boas práticas que funcione como elemento orientador no estabelecimento de PPP, em que os fundos, competências de gestão e a considerável eficiência operacional do sector privado funcionem como fatores valorizadores da relação, resultando no benefício dos interesses públicos e privados (Samii et al., 2002; Zhang, 2005a).

Neste sentido, e tendo em conta a possibilidade de se identificar um conjunto de fatores críticos de sucesso relativamente transversal na literatura sobre a temática, considera-se importante a análise e categorização destes vários fatores.

De facto, alguns autores já se debruçaram sobre este aspeto, conduzindo estudos que permitiram concluir quais os fatores que contribuem para o sucesso de uma PPP e, para além disso, estabelecendo uma hierarquia de importância desses fatores. Nestes estudos apresenta-se como uma prática comum a segmentação dos fatores de sucesso em grupos mais abrangentes, de acordo com a sua semelhança, construindo, assim, categorias homogêneas.

A Tabela 1 sumariza alguns destes estudos elaborados neste domínio.

**Tabela 1 – Síntese dos Estudos sobre Fatores Críticos de Sucesso de Implementação de PPP**

Autor	Nº FCS	Nº Grupos	Metodologia
<b>Li et al. (2005)</b>	18	5	Questionários / Análise Fatorial
<b>Zhang (2005a)</b>	47	5	Questionário/Índices de significância
<b>Zhang (2005b)</b>	51	6	Questionário
<b>Ng et al. (2012)</b>	36	5	Entrevistas/Questionários

Fonte: Elaboração Própria

Estes estudos permitiram a identificação de diferentes conjuntos de fatores considerados como críticos para o sucesso de uma PPP, identificados na Tabela 2.

**Tabela 2 - Grupos de Fatores Críticos de Sucesso identificados em estudos anteriores**

Li et al. (2005)	Zhang (2005a)	Zhang (2005b)	Ng et al. (2012)
Procura Eficaz	Viabilidade económica	Riscos Sociais, Políticos e Legais	Fatores Técnicos
Exequibilidade do Projeto	Apropriada alocação do risco e contratos confiáveis	Condições Económicas e Comerciais	Fatores Financeiros e Económicos
Garantias do Governo	Pacote financeiro	Procura Pública	Fatores Sociais
Condições Económicas	Ambiente de investimento favorável	Fatores Financeiros	Fatores Políticos e Legais
Fatores Financeiros	Consórcio confiável com força técnica	Problemas relacionados com o sector público  Problemas relacionados com o sector privado	Outros Fatores

Fonte: Elaboração Própria

A listagem dos grupos de fatores críticos de sucesso por cada autor, não sendo homogênea, permite tirar algumas conclusões. Desde logo, o facto de os diversos autores evidenciarem a importância dos aspetos económicos e financeiros, destacando a viabilidade económica do projeto, as condições macroeconómicas e a certeza de que a opção pela abordagem de parceria é mais vantajosa, do ponto de vista dos custos, do que qualquer outra opção.

Da mesma forma, e no decurso da análise das conclusões dos vários autores, destaca-se a importância da formação de um consórcio cuja força técnica seja indubitável, contribuindo, assim, com um elevado *know-how* e competências técnicas para a prossecução do projeto. Aspetos como uma apropriada alocação de riscos e a transparência e competitividade no processo de procura são, também, relevantes para uma PPP bem-sucedida.

Assim, e como resultado da análise das conclusões dos estudos efetuados pelos diversos autores, propõe-se uma nova classificação e conjugação dos fatores críticos de sucesso mais comuns na literatura (Tabela 3). Desta forma, os fatores críticos de sucesso dividem-se em duas grandes categorias, de acordo com a sua natureza intrínseca ou extrínseca.

Tabela 3 - Proposta de Classificação dos Fatores Críticos de Sucesso

Tipologia de Fatores	Fatores de Sucesso	
<b>Fatores Extrínsecos</b>	Ambiente Económico	- Condições Macroeconómicas Favoráveis
	Ambiente Legal	- Qualidade Institucional - Sólido enquadramento Legal
	Ambiente Político	- Sistema Político Estável - Suporte do Governo
<b>Fatores Intrínsecos</b>	Viabilidade Económica	- Recursos Financeiros - Rentabilidade do projeto
	Confiança	- Comprometimento e Responsabilidade entre parceiros
	Gestão dos Riscos	- Alocação de Riscos Apropriada - Contrato transparente e ajustado
	<i>Procurement</i>	- Transparência do Processo - Elevado <i>know-how</i> técnico dos parceiros

Fonte: Elaboração Própria

## 2.3 Determinantes da Realização de Parcerias Público-Privadas

As Parcerias Público-Privadas têm-se afirmado como uma solução apelativa para os sectores público e privado e, como tal, o recurso a esta abordagem tem-se disseminado. No entanto, apesar de esta ser uma realidade comumente aceite, resta saber quais as razões para esta proliferação das PPP, isto é, quais os fatores que poderão justificar a cada vez mais frequente utilização deste tipo de acordos, quer na perspetiva do sector público, quer na ótica do sector privado.

### 2.3.1 Constrangimentos Orçamentais

O conceito base de PPP surgiu, tal como anteriormente referido, no Reino Unido, numa altura em que o Governo britânico deparava-se com a necessidade de providenciar infraestruturas e serviços públicos, mas sem que isso afetasse, em grande medida, o erário público (Cheung et al., 2009). De facto, segundo Grimsey e Mervyn (2007), os primeiros projetos realizados no âmbito de PPP tinham como principal finalidade envolver o sector privado no financiamento de infraestruturas e serviços públicos.

Os serviços e infraestruturas de natureza pública sempre se assumiram como ativos do Estado de indubitável importância para a população. No entanto, exigem o dispêndio de elevadas quantidades de capital investido, pelo que, se fossem financiados em exclusivo pelo sector público acarretariam uma enorme pressão sobre a saúde financeira do Estado. Neste sentido, as PPP surgem como uma forma de o sector público continuar a providenciar infraestruturas e os serviços públicos que lhes estão inerentes, sem que o governo necessite garantir a totalidade do financiamento (Cheung et al., 2009).

Na realidade, a maioria dos países depara-se com verdadeiros défices infraestruturais, seja como resultado da deterioração das infraestruturas existentes, como da necessidade premente de responder a novas necessidades públicas. A par do denominado *infrastructure gap*, os estados deparam-se com a necessidade de obter, imperiosamente, ganhos na eficiência e na qualidade da prestação de serviços públicos, ultrapassando as imperfeições latentes das práticas comuns da gestão pública (Azevedo, 2008).

Neste cenário em que coabitam défices estruturais e avultados níveis de endividamento, as PPP assumem uma importância vital enquanto solução para a prossecução de projetos de construção de infraestruturas e de prestação de serviços públicos. Desta forma, um dos objetivos

primordiais da utilização das PPP prende-se com a mitigação do *infrastructure gap*, sem que tal comprometa as apertadas restrições em matéria orçamental que os estados enfrentam (Moreno, 2010).

Neste sentido, e face ao exposto, define-se a seguinte hipótese:

**Hipótese 1:** Existe uma relação positiva entre as restrições orçamentais e a realização de PPP.

### 2.3.2 Condições de Mercado

O recurso a Parcerias Público-Privadas, em detrimento da opção tradicional de investimento direto público, é assumido como uma forma de melhorar e incrementar a prestação de serviços públicos e a provisão de bens públicos. No entanto, enquanto é expectável que o sector público enverede pela abordagem de PPP como forma de contornar as elevadas restrições orçamentais que enfrenta e os escassos recursos que dispõe, é igualmente expectável que o sector privado tenha uma manifesta orientação pelo lucro potencial do projeto (Hammami, Ruhashyankiko & Yehoue, 2006). Neste sentido, o lucro potencial de um projeto realizado no âmbito de uma PPP é um fator crucial para a atração de parceiros provenientes do sector privado (Zhang, 2005a).

Uma vez que os projetos de construção de infraestruturas requerem, por norma, um elevado investimento inicial, e exigem um longo período de tempo para que consigam criar receitas, os riscos comerciais inerentes a este tipo de projetos são consideráveis. Desta forma, as **condições de mercado** dos países afetam, em grande medida, a predisposição para os agentes do sector privado enveredarem em projetos de PPP (Hammami et al., 2006).

No domínio das **condições de mercado**, é particularmente importante a existência de uma clara e observável necessidade, por parte da população, dos serviços a serem prestados. De facto, tal como sugere Zhang (2005a), o nível de procura, a longo-prazo, dos produtos ou serviços a serem providenciados sob a âncora do projeto em causa, são um fator crítico no sucesso de uma PPP, assumindo, portanto, uma importância vital para a decisão do sector privado em envolver-se no projeto (Ozdoganm & Birgonul, 2000).<sup>16 17</sup>

Em concomitância com este facto, a dimensão do mercado e o poder de compra são

---

<sup>16</sup> “PPP projects are implemented due to economic pressure to provide more public facilities.” (Cheung et al., 2009, p. 90)

<sup>17</sup> Ng et al. (2012) consideram que a existência de uma procura, a longo-prazo, dos serviços propostos é um fator preponderante para o sucesso de uma PPP.

fatores indissociáveis da atratividade dos projetos de PPP, na ótica dos potenciais parceiros do sector privado. De facto, os mercados de grande dimensão têm maior potencial para retornos consideráveis, pois detêm um maior número de consumidores potenciais e são, por isso, potencialmente mais atrativos. Da mesma forma, o poder de compra da população configura, também, um aspeto importante na atratividade do ponto de vista do sector privado (Aliouche & Schlentrich, 2011).

Assim, e de acordo com a importância expectável do poder de compra e da dimensão do mercado no estabelecimento de PPP, formulam-se as seguintes hipóteses:

**Hipótese 2:** Existe uma relação positiva entre o poder de compra e a realização de PPP;

**Hipótese 3:** Existe uma relação positiva entre a dimensão do mercado e a realização de PPP.

### 2.3.3 Ambiente Macroeconómico

A estabilidade do **ambiente macroeconómico** de um país desempenha um papel preponderante enquanto catalisador ou inibidor da atração de investidores do domínio privado (Galilea & Medda, 2010)<sup>18</sup>. Este aspeto é corroborado por Grilo et al. (2005) que considera que o comprometimento do sector privado em investimentos de projetos de infraestruturas é copiosamente afetado pela estabilidade económica do país. Desta forma, é expectável que uma situação económica estável seja um fator indispensável para o sucesso de uma PPP e, consequentemente, para incitar o envolvimento do sector privado nestes projetos (Qiao, Wang, Robert L. K. Tiong & Chan, 2000).

Para Galilea e Medda (2010), um ambiente macroeconómico pouco satisfatório, isto é, caracterizado por alguma volatilidade e instabilidade, poderá condenar as hipóteses de sucesso de uma PPP, ao passo que, por outro lado, um ambiente macroeconómico satisfatório poderá conduzir uma PPP à obtenção de bons resultados.

A estabilidade do ambiente macroeconómico é um fator de indubitável importância para a

---

<sup>18</sup> Outros autores corroboram com esta posição:

- Zhang (2005a) salientam a importância de um ambiente favorável ao investimento, com um sistema económico favorável.
- Zhang (2005b) consideram que um dos fatores que condena as PPP ao insucesso e que, portanto, afasta o sector privado do investimento em infraestruturas públicas prende-se, precisamente, com a fraca força económica e as limitadas expectativas de crescimento económico da economia local.
- Ozdoganm e Birgonul (2000) evidenciam, da mesma forma, a relevância da estabilidade do ambiente económico do país para o sucesso do projeto e, consequentemente, a atratividade do mesmo do ponto de vista do sector privado
- Chan, Scott e Chan (2004) salientam, da mesma forma a importância do ambiente económico no âmbito da prossecução dos projetos de PPP.



redução dos riscos em que o sector privado poderá incorrer. Neste sentido, a política económica estabelecida pelos governos contribui, em grande medida, para a criação e manutenção de um ambiente macroeconómico estável. Através de políticas que promovam o equilíbrio orçamental e a constância de preços, o governo contribui para um ambiente económico saudável, onde o sector privado pode operar com confiança (Li et al., 2005). À medida que as condições macroeconómicas melhoram, o sector público adquire uma maior capacidade para atrair financiamento proveniente do sector privado (Dailami, 1998).

Ainda no domínio macroeconómico, destacam-se outros dois aspetos: a **competitividade** e a **liberdade económica**. A **competitividade** pode ser definida como o grau em que um país consegue, mediante condições de mercado livre e justo, produzir bens e serviços que atendam aos mercados internacionais e, simultaneamente, aumentem o rendimento *per capita* dos seus cidadãos, melhorando, por conseguinte, a sua qualidade de vida (Castells, 1996). Para Fagerberg (1996) a competitividade está intimamente relacionada com fatores estruturais que afetam a *performance* económica a médio e longo prazo, como a produtividade, inovação e competências. Desta forma, economias competitivas conduzem a melhorias ao nível da produtividade e do rendimento disponível dos cidadãos (Schwab & Sala-i-Martin, 2012).

A existência de **liberdade económica** traduz-se na permissão, por parte dos governos, da livre circulação de bens, capital e trabalho, e de uma postura governativa que não seja coerciva ou restritiva da liberdade, para além daquilo que é estritamente necessário para protegê-la e mantê-la (Miller, Holmes & Feulner, 2012).

Para Zhang (2005b), uma das barreiras para a realização de PPP reside, precisamente, na existência de uma manifesta antipatia ideológica, por parte do Estado, para enveredar em projetos com o sector privado. Neste sentido, um aumento no número de projetos no âmbito das PPP reflete um nível de liberdade económica superior, uma vez que este tipo de acordos releva o papel desempenhado pelo sector privado em áreas tipicamente exclusivas do sector público.

Desta forma, e face aos argumentos expostos, colocam-se as seguintes hipóteses no âmbito do ambiente macroeconómico:

**Hipótese 4:** Existe uma relação negativa entre a taxa de desemprego e a realização de PPP;

**Hipótese 5:** Existe uma relação positiva entre a taxa de crescimento do PIB e a realização de PPP;

**Hipótese 6:** Existe uma relação positiva entre a Liberdade Económica e a realização de PPP;

**Hipótese 7:** Existe uma relação positiva entre a competitividade e a realização de PPP.

### 2.3.4 Qualidade Institucional e Sistema Legal

A predisposição do sector privado para se constituir como parte integrante de uma PPP depende, em grande medida, do ambiente onde o projeto em causa se processa (Zhang, 2005b). Nesta perspetiva, a qualidade institucional assume-se como um aspeto particularmente importante na ótica dos investidores, dada a sua influência nos riscos associados ao país.

As PPP são, por definição, acordos contratuais e, portanto, a sua sustentabilidade depende, de forma crítica, da qualidade das instituições. Os países que apresentam uma periclitante qualidade ao nível institucional são, do ponto de vista dos investidores, portadores de um elevado nível de risco subjacente. Por conseguinte, a predisposição dos investidores para se envolverem em PPP tenderá a ser menor (Hammami et al., 2006).

Neste sentido, Zhang (2005b) evidencia a importância da existência e cumprimento de um quadro legal e regulador que seja conducente à atratividade de parceiros privados para o investimento. A inexistência deste enquadramento legal, e respetivo cumprimento, pode, segundo o autor, conduzir a uma disseminação generalizada da corrupção.

A **corrupção** é apontada como um aspeto suscetível de influenciar negativamente o crescimento económico de um país, uma vez que conduz a uma minoração da predisposição das entidades privadas para o investimento.<sup>19 20</sup> Esta realidade resulta não só da própria influência nefasta do conceito de corrupção mas, também, pelo facto de esta coabitar, quase em simbiose, com outras formas de ineficiência institucional, como a excessiva burocracia e o fraco sistema legislativo e judicial (Mo, 2001).

O efeito da corrupção repercute-se não só no nível de investimento doméstico mas, de igual forma, no nível do investimento estrangeiro num determinado país. Segundo Wei (2000), a relação entre a corrupção e o investimento direto estrangeiro é evidente, uma vez que o nível de corrupção de um determinado país tenderá a reduzir a predisposição para empresas estrangeiras investirem.<sup>21</sup>

No entanto, segundo Habib e Zurawicki (2001) o impacte da corrupção no âmbito do investimento direto local é substancialmente mais diminuto do que o impacto no âmbito do

---

<sup>19</sup> “A 1% increase in the corruption level reduces the growth rate by about 0.72% or, expressed differently, a one-unit increase in the corruption index reduces the growth rate by 0.545 percentage points” (Mo, 2001, p.76)

<sup>20</sup> Posição corroborada por Mauro (1995) num estudo onde investigou a relação entre investimento e corrupção em 48 países.

<sup>21</sup> Posição corroborada por Morrissey and Udomkerdmongkol (2012)

investimento direto estrangeiro.

Para Galilea e Medda (2010), quanto maior for a percepção do nível de corrupção de um determinado país, maior será a dificuldade em encontrar investidores com predisposição para se envolverem numa PPP (sobretudo aqueles com mais experiência neste tipo de projetos). Segundo estes autores, mesmo que existam investidores privados interessados em participar num projeto PPP, apresenta-se como uma forte possibilidade que o parceiro privado selecionado seja aquele que tiver uma maior tendência para participar em subornos e conluio com o poder político, ao invés de ser o mais capaz.

Desta forma, a revisão da literatura efetuada relativamente ao impacte da qualidade institucional e do sistema legal, no âmbito do estabelecimento de PPP, conduzem à formulação das seguintes hipóteses:

**Hipótese 8:** Existe uma relação positiva entre a qualidade regulatória e a realização de PPP;

**Hipótese 9:** Existe uma relação positiva entre o cumprimento da lei e a realização de PPP;

**Hipótese 10:** Existe uma relação negativa entre a corrupção e a realização de PPP.

### 2.3.5 Ambiente Político

Nas últimas décadas assistiu-se a uma paradigmática alteração na divisão de responsabilidades entre o sector público e o sector privado, no que diz respeito à prestação de serviços e bens públicos (Besley & Ghatak, 2001).

A necessidade de continuar a promover o investimento em projetos de infraestruturas públicas acarreta, inevitavelmente, uma maior pressão financeira sobre os governos. Neste sentido, os governos procuram no financiamento privado uma alternativa válida, incitando, desta forma, a incursão de parceiros privados numa área tipicamente blindada pelo sector público (Hammami et al., 2006).

Tal como anteriormente referido, foi, precisamente, na consciencialização da necessidade de assegurar a prestação de determinados serviços públicos e das infraestruturas subjacentes que o Estado, *per se*, não tinha capacidade para garantir, que surge, no Reino Unido, o conceito de PFI, introduzido pelo Partido Conservador. No entanto, foi sob a âncora do Partido Trabalhista, conotado com uma orientação política de esquerda, que as PPP se proliferaram no Reino Unido (Shaoul, 2011).

De facto, o recurso a PPP é particularmente popular nos partidos de esquerda, uma vez que tal abordagem permite-lhes explorar a evidente vantagem política de poder investir nas estruturas de suporte aos serviços públicos, particularmente defendidos pela esquerda, evitando entrar em confrontos políticos e ideológicos decorrentes de uma opção pela total privatização. Savas (2000) sugere que expressões como subcontratação e privatização geram, de imediato, alguma contestação na opinião pública. Pelo contrário, o termo PPP é aceite com menos relutância.

Face ao previamente exposto, coloca-se a seguinte hipótese:

**Hipótese 11:** O estabelecimento de PPP é tendencialmente mais frequente em países com governos de esquerda

### 2.3.6 Experiência Anterior em Parcerias Público-Privadas

A difusão generalizada deste tipo de acordos, e a natural constatação de experiências mal sucedidas, permitem a identificação de problemas e práticas conducentes ao insucesso.

Neste sentido, a experiência adquirida ao longo dos vários projetos sob a âncora do modelo de PPP funciona como um processo de aprendizagem para os agentes envolvidos, evitando erros cometidos em projetos anteriores, aumentando, assim, a probabilidade de sucesso das novas PPP (Meunier & Quinet, 2010).

No entanto, a experiência prévia no recurso a PPP não representa apenas um ativo importante de aprendizagem mas, de igual forma, um aspeto relevador da reputação do sector público em honrar as suas responsabilidades aquando da sua participação em projetos PPP (Galilea & Medda, 2010). De facto, a credibilidade adquirida pelo sector público através de projetos anteriores bem-sucedidos, mediante uma conduta responsável capaz de honrar os compromissos estabelecidos é indubitavelmente importante para a atração de parceiros privados para novas PPP (Hammami et al., 2006).

A experiência anterior no desenvolvimento de projetos de PPP, enquanto elemento catalisador de aprendizagem, representa, também, um fator importante no sucesso dos projetos (Ng et al., 2012)<sup>22</sup>. Segundo Galilea e Medda (2010), esta experiência é relevante, não só na atração de investimento privado para novos projetos mas, também, para incrementar a confiança

---

<sup>22</sup> Posição corroborado por outros autores como Ozdoganm and Birgonul (2000), Jefferies, Gameson, and Rowlinson (2002) e Hammami et al. (2006)

no sucesso dos projetos em curso. Desta forma, países com uma parca experiência no recurso a PPP ou, até mesmo, sem qualquer experiência, têm mais dificuldade em completar com sucesso os projetos e, da mesma forma, em atrair investimento proveniente da esfera privada.

Contudo, a experiência em projetos PPP evidencia, por outro lado, a existência de projetos mal sucedidos. Embora tais projetos devam funcionar como elemento de aprendizagem, Hammami et al. (2006) consideram que projetos mal sucedidos têm o potencial de desencorajar o investimento do sector privado em projetos futuros e, até, de atrair menos investidores.

De acordo com o explanado, formula-se a seguinte hipótese:

**Hipótese 12:** O estabelecimento de PPP é tendencialmente mais frequente em países com experiência prévia na realização de PPP



## Capítulo 3 – Dados e Metodologia

Através da revisão da literatura efetuada, relativa à temática em estudo, foi identificado um conjunto de fatores que podem influenciar o recurso às Parcerias Público-Privadas enquanto veículo de financiamento de projetos de infraestruturas públicas. Estes fatores, considerados como determinantes do recurso a PPP, estão, sobretudo, desenvolvidos no subcapítulo imediatamente anterior. Desta forma, a Tabela 4 sumariza as hipóteses colocadas e as respetivas variáveis aleatórias associadas à sua medição.

Tabela 4 - Hipóteses e Variáveis Explicativas

	Hipóteses	Variáveis Explicativas
<b>Restrições Orçamentais</b>	H1: Existe uma relação positiva entre as restrições orçamentais e a realização de PPP	Défice Público em percentagem do PIB
<b>Condições de Mercado</b>	H2: Existe uma relação positiva entre o poder de compra e a realização de PPP	PIB <i>per capita</i> em PPS
	H3: Existe uma relação positiva entre a dimensão do mercado e a realização de PPP	População (log)
<b>Ambiente Macroeconómico</b>	H4: Existe uma relação negativa entre a taxa de desemprego e a realização de PPP	Taxa de desemprego
	H5: Existe uma relação positiva entre a taxa de crescimento do PIB e a realização de PPP	Taxa de Crescimento do PIB
	H6: Existe uma relação positiva entre a Liberdade Económica e a realização de PPP	<i>Index of Economic Freedom</i>
	H7: Existe uma relação positiva entre a competitividade e a realização de PPP	<i>The Global Competitiveness Index</i>
<b>Sistema Legal</b>	H8: Existe uma relação positiva entre a qualidade regulatória e a realização de PPP	<i>Regulatory Quality Index</i>
	H9: Existe uma relação positiva entre o cumprimento da lei e a realização de PPP	<i>Rule of Law Index</i>
<b>Qualidade Institucional</b>	H10: Existe uma relação negativa entre a corrupção e a realização de PPP	<i>Corruption Perceptions Index</i>
<b>Ambiente Político</b>	H11: O estabelecimento de PPP é tendencialmente mais frequente em países com governos de esquerda	Orientação Política do Partido do Governo
<b>Experiência em PPP</b>	H12: O estabelecimento de PPP é tendencialmente mais frequente em países com experiência prévia na realização de PPP	<i>Dummy</i> para país-ano com experiência prévia em PPP

Fonte: Elaboração Própria

### 3.1 Especificação das Variáveis e Descrição dos Dados

#### Défi ce Orçamental

Para representar a variável Défi ce Orçamental, recorreu-se ao indicador “Défi ce Público em percentagem do Produto Interno Bruto”. Os dados referentes a este indicador foram retirados da base de dados Pordata<sup>23</sup> que, por sua vez, utiliza como fontes o EUROSTAT e Institutos Nacionais de Estatística. De acordo com o Eurostat, o Défi ce Público é definido como “*general government net borrowing/lending according to the European System of Accounts (ESA95). The general government sector comprises central government, state government, local government, and social security funds.*”<sup>24</sup>

Tal como referido, os dados relativos a este indicador encontram-se como uma percentagem do Produto Interno Bruto do ano civil correspondente.

#### Dimensão do Mercado

A variável dimensão do mercado é representada pelo indicador “População a 1 de Janeiro”, cujos dados foram retirados do EUROSTAT<sup>25</sup>. Este indicador, segundo a fonte utilizada, diz respeito à população na sua residência habitual. Para a maioria dos países a data de referência dos dados é 1 de Janeiro ou 31 de Dezembro do ano anterior. Em alguns casos, porém, os valores referem-se à população a meio do ano ou a outra data. Para alguns países, é apresentada a população legal ou recenseada em vez da população residente habitual. Os valores da população baseiam-se em dados do censo mais recente e em registos de população.<sup>26</sup>

De destacar que os dados referentes a França nos anos de 2010 e 2011, e a Bélgica e ao Reino Unido no ano de 2011, são, segundo o EUROSTAT, valores provisórios.

#### Poder de Compra

Para a variável Poder de Compra, optou-se pela utilização do indicador “*Gross Domestic*

---

<sup>23</sup> Recuperado em 12 de Julho de 2012 a partir de <http://www.pordata.pt/Europa/Ambiente+de+Consulta/Tabela>

<sup>24</sup> Recuperado em 12 de Julho de 2012 a partir de [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_SDDS/EN/gov\\_dd\\_esms.htm](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/EN/gov_dd_esms.htm)

<sup>25</sup> Recuperado em 9 de Julho de 2012 a partir de [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=demo\\_pjan&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=demo_pjan&lang=en)

<sup>26</sup> Recuperado em 9 de Julho de 2012 a partir de [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_SDDS/EN/demo\\_pop\\_esms.htm](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/EN/demo_pop_esms.htm)



*Products at market prices, Purchasing Power Standard per inhabitant*”, cujos dados foram retirados do EUROSTAT<sup>27</sup>. Segundo a metainformação proveniente desta base de dados,<sup>28</sup> o Produto Interno Bruto a preços de mercado representa o resultado final da atividade de produção das unidades produtivas residentes. Desta forma, pode ser definido de acordo com três perspetivas:

- 1) O PIB na ótica da produção:** PIB = valor acrescentado bruto total + impostos menos os subsídios sobre a produção;
- 2) O PIB na ótica da despesa:** PIB = despesa de consumo final privado + despesa de consumo final público + formação bruta de capital fixo + variação de existências + aquisições líquidas de objetos de valor + exportações – importações;
- 3) O PIB na ótica do rendimento:** PIB = remunerações dos empregados + excedente bruto de exploração e rendimento misto + impostos menos subsídios sobre a produção e importações.

Este indicador utiliza, como unidade, o conceito de *Purchasing Power Standard*, por habitante. Dada a inexistência de dados para o ano de 2011 da Polónia, admitiu-se o valor relativo ao ano de 2010.

### Taxa de desemprego

Para a variável Taxa de Desemprego recorreu-se, mais uma vez, ao EUROSTAT como fonte de recolha de dados.<sup>29</sup> Segundo esta fonte, a Taxa de Desemprego representa a população desempregada como uma percentagem do total da população ativa. A população desempregada compreende os indivíduos com idades entre os 15 e os 74 anos que respeitem as seguintes condições (devem ser observadas as três condições): estarem sem trabalho durante a semana de referência (a semana em que decorre o inquérito), apresentarem disponibilidade para trabalhar e procurarem, ativamente, trabalho.<sup>30</sup>

---

<sup>27</sup> Recuperado em 10 de Setembro de 2012 a partir de <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tec00001>

<sup>28</sup> Recuperado em 10 de Setembro de 2012 a partir de [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_SDDS/EN/nama\\_esms.htm](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/EN/nama_esms.htm)

<sup>29</sup> Recuperado em 10 de Julho de 2012 a partir de [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=une\\_rt\\_a&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=une_rt_a&lang=en)

<sup>30</sup> Recuperado em 10 de Julho de 2012 a partir de [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_SDDS/EN/une\\_esms.htm](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/EN/une_esms.htm)

De destacar a inexistência de dados relativos à Polónia, para os anos 1995 e 1996, e à Grécia, para os anos 1995, 1996 e 1997. Neste sentido, admitiram-se, para os anos em falta, os dados relativos ao primeiro ano disponível.

### **Taxa de Crescimento do PIB**

No que se refere a esta variável, foi utilizado o indicador “*Real GDP growth rate (percentage change on previous year)*”, proveniente do EUROSTAT<sup>31</sup>. O cálculo da taxa de crescimento anual do PIB em volume destina-se a permitir comparações das dinâmicas do desenvolvimento económico, quer ao longo do tempo quer entre economias de diferentes dimensões. Para medir a taxa de crescimento do PIB em termos de volume, o PIB a preços correntes é calculado a preços do ano anterior e as variações de volume assim calculadas aplicam-se ao nível de um determinado ano de referência. Desta forma, as variações de preços não inflacionam a taxa de crescimento.

### **Orientação Política**

Relativamente a esta variável, recorreu-se ao indicador “Orientação Política do Partido do Governo” disponível na *Database of Political Institutions* do Banco Mundial.

A orientação política do partido do governo diz respeito à política económica, identificada de acordo com a descrição do partido nas fontes utilizadas na *Database of Political Institutions*. Desta forma, denominam-se por:

- Direita: partidos que são definidos como conservadores, democráticos cristãos, ou “right-wing”;
- Esquerda: partidos definidos como comunistas, socialistas ou “left-wing”;
- Centro: partidos que são definidos como centristas ou quando a posição do partido pode ser melhor descrita como centrista.

Os dados dizem respeito à orientação política do partido do governo a 1 de Janeiro de cada ano. Uma vez que a última atualização do indicador refere-se a Dezembro de 2010, foi necessário completar com os dados relativos ao ano de 2011. Para tal, averiguou-se qual o partido político, e a sua respetiva orientação, a 1 de Janeiro de 2011.

---

<sup>31</sup> Recuperado em 10 de Setembro de 2012 a partir de <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tec00115>

Desta forma, atribui-se o valor “1” quando o partido no poder é considerado de direita, “2” quando é considerado centrista e, por fim, “3” quando é de esquerda.

### Corrupção

No que diz respeito a esta variável, recorreu-se ao “*Corruption Perceptions Index (CPI)*” elaborado pela organização *Transparency International*. Segundo a fonte utilizada, este índice classifica os países tendo em conta o quão corrupto<sup>32</sup> o seu sector público é percebido. Trata-se de um índice composto, concebido a partir de dados relativos à corrupção<sup>33</sup>, recolhidos por instituições respeitáveis. O CPI reflete as opiniões dos observadores, incluindo especialistas que vivem e trabalham nos países avaliados.

O índice avalia a corrupção percebida de um determinado país numa escala de zero a dez, onde o valor zero refere-se a um país altamente corrupto. Neste sentido, e uma vez que a hipótese testada prende-se com o nível de corrupção dos países, optou-se por inverter a escala, atribuindo o valor dez a um país altamente corrupto, e zero a um país sem corrupção.

De referir, ainda, a inexistência de dados para a Polónia no ano de 1995, pelo que se considerou, para este ano, o valor referente ao ano de 1996.

### Experiência Prévia

Para esta variável, recorreu-se às mesmas fontes utilizadas para a variável PPP em Valor. Utilizou-se uma variável *dummy*, onde o valor “0” representa a inexistência de experiência prévia na realização de PPP, e o valor “1” representa a existência de experiência prévia na realização de PPP.

### Cumprimento da Lei

Relativamente a esta variável, recorreu-se ao indicador “*Rule of Law*”, disponível no “*The*

---

<sup>32</sup> Segundo a fonte *Transparency International*, a corrupção é definida como “*abuse of entrusted power for private gain. The CPI focuses on corruption in the public sector, or corruption which involves public officials, civil servants or politicians.*” Recuperado em 12 de Julho de 2012 a partir de [http://www.transparency.org/cpi2011/in\\_detail](http://www.transparency.org/cpi2011/in_detail)

<sup>33</sup> “*The data sources used to compile the index include questions relating to the abuse of public power and focus on: bribery of public officials, kickbacks in public procurement, embezzlement of public funds, and on questions that probe the strength and effectiveness of anti-corruption efforts in the public sector. As such, it covers both the administrative and political aspects of corruption*” Recuperado em 12 de Julho de 2012 a partir de [http://www.transparency.org/cpi2011/in\\_detail](http://www.transparency.org/cpi2011/in_detail)

Worldwide Governance Indicator”<sup>34</sup> do Banco Mundial. Segundo a fonte utilizada, o indicador reflete a percepção do grau em que os agentes confiam e cumprem as regras da sociedade, nomeadamente a qualidade da execução dos contratos, direitos de propriedade, da polícia e dos tribunais, bem como a probabilidade de crime e violência.

Os dados são apresentados sob a forma de um percentil que classifica os países numa escala entre zero e cem, em que o valor zero é atribuído aos países com pior classificação no que diz respeito ao cumprimento da lei, e cem aos países com a melhor classificação.

### **Qualidade regulatória**

No que diz respeito a esta variável, utilizou-se o indicador *Regulatory Quality*, também disponível no *The Worldwide Governance Indicator* do Banco Mundial. Segundo esta fonte, o indicador reflete a percepção da capacidade do governo para formular e implementar políticas sólidas e regulamentos que permitam e promovam o desenvolvimento do sector privado.

Tal como na variável anterior, os dados são apresentados sob a forma de um percentil que classifica os países numa escala entre zero e cem, em que o valor zero é atribuído aos países com pior classificação no que diz respeito à qualidade regulatória, e cem aos países com a melhor classificação.

### **Competitividade**

Para a variável Competitividade recorreu-se ao indicador *The Global Competitiveness Index*, retirado dos relatórios anuais publicados pelo *The World Economic Forum*. Este índice de competitividade constitui, segundo a fonte, uma ferramenta abrangente que mede os fundamentos micro e macroeconómicos da competitividade de cada país. A competitividade é, segundo Schwab e Sala-i-Martin (2012), definida como o conjunto de instituições, políticas e fatores que determinam o nível de produtividade de um país. O nível de produtividade, por sua vez, define o nível de prosperidade que pode ser obtido por uma economia.

Para o cálculo do índice é utilizada uma média ponderada de diferentes componentes,

---

<sup>34</sup> “*The Worldwide Governance Indicator are a research dataset summarizing the views on the quality of governance provided by a large number of enterprise, citizen and expert survey respondents in industrial and developing countries. These data are gathered from a number of survey institutes, think tanks, non-governmental organizations, international organizations, and private sector firms.*” Recuperado em 13 de Julho de 2012 a partir de <http://info.worldbank.org/governance/wgi/resources.htm>

referentes a distintos aspetos da competitividade, agrupados em doze pilares.<sup>35</sup> Os valores atribuídos a cada país encontram-se numa escala de um a sete, onde os valores mais altos referem-se a países com melhor classificação no domínio da competitividade.

### **Liberdade Económica**

Os dados relativos ao Índice de Liberdade Económica foram retirados dos manuais homónimos, publicados anualmente pelo *Wall Street Journal* e *The Heritage Foundation*. Segundo as fontes utilizadas, as sociedades economicamente livres são aquelas onde o governo permite a livre circulação de bens, capital e trabalho, e onde este se abstém de uma postura coerciva ou restrigente da liberdade, para além daquilo que é estritamente necessário para proteger e manter a própria liberdade.

O índice é o resultado de uma média de diferentes componentes, agrupados em quatro pilares distintos.<sup>36</sup> Os valores atribuídos a cada país encontram-se numa escala de zero a cem, onde cem representa o máximo de liberdade económica.

### **Parcerias Público-Privadas em Valor**

A recolha de informação relativamente a esta variável constitui a maior dificuldade na construção da base de dados para o estudo em causa. De facto, apesar de a popularidade da temática das PPP ser cada vez maior, aumentando os estudos e a informação disponíveis, a verdade é que não existe uma fonte que possibilite a averiguação do valor das PPP por país e ano, no contexto europeu. Neste sentido, foi necessário proceder-se a um esforço adicional para a recolha de dados. Esta recolha foi encetada da seguinte forma: sempre que possível, utilizaram-se os dados provenientes de fontes oficiais dos países, uma vez que, por uma questão de proximidade, estas fontes são, putativamente, melhor conhecedoras da realidade dos países. Quando tal não foi possível, isto é, quando os países não possuíam uma entidade com dados relativos às PPP promovidas, ou se esses dados não se encontravam disponíveis, efetuou-se um levantamento individual dos projetos realizados em cada ano. Para tal, foi utilizada a informação constante nos *European PPP Reports* disponíveis, cuja listagem dos projetos é feita com o recurso aos dados do *European PPP Expertise Center* (Banco Europeu de Investimento) e do *Infranews*. De

<sup>35</sup> Os doze pilares são os seguintes: *Institutions, Infrastructure, Macroeconomic environment, Health and primary education, Higher education and training, Goods market efficiency, Labor market efficiency, Financial market development, Technological readiness, Market size, Business sophistication, Innovation* (Schwab & Sala-i-Martin, 2012).

<sup>36</sup> Os quatro pilares são os seguintes: *Rule of Law, Limited Government, Regulatory Efficiency, Open Markets*. (Miller, Holmes & Feulner (2012)

destacar que se consideraram os projetos que, em cada ano, atingiram o fecho financeiro.

Na Tabela 5 apresenta-se a fonte utilizada para cada um dos países que fazem parte da amostra.

Tabela 5 – Fonte dos dados para cada país

País	Fonte
<b>Alemanha</b>	<i>PPP Projektdatenbank</i>
<b>Áustria</b>	<i>European PPP Reports</i>
<b>Bélgica</b>	<i>European PPP Reports</i>
<b>Dinamarca</b>	<i>European PPP Reports</i>
<b>Espanha</b>	<i>European PPP Reports</i>
<b>Finlândia</b>	<i>European PPP Reports</i>
<b>França</b>	<i>European PPP Reports</i>
<b>Grécia</b>	<i>European PPP Reports</i>
<b>Holanda</b>	<i>European PPP Reports</i>
<b>Hungria</b>	<i>European PPP Reports</i>
<b>Irlanda</b>	<i>Central PPP Policy Unit</i>
<b>Itália</b>	<i>European PPP Reports</i>
<b>Noruega</b>	<i>Nordic Investment Bank</i>
<b>Polónia</b>	<i>European PPP Reports</i>
<b>Portugal</b>	Gabinete de Acompanhamento do Sector Empresarial do Estado, Parcerias Público-Privadas e Concessões
<b>Reino Unido</b>	<i>HM Treasury</i>
<b>Suécia</b>	<i>European PPP Reports</i>

Fonte: Elaboração Própria

### 3.2 Definição da amostra

A definição da amostra e do período amostral decorre da disponibilidade de dados relativos ao valor das Parcerias Público-Privadas. Assim, neste estudo, a amostra é constituída por dezassete países europeus, e refere-se ao período de tempo compreendido entre o ano de 2000 e 2011, inclusive. Os países constantes da amostra são os seguintes: Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Holanda, Hungria, Irlanda, Itália, Noruega, Polónia, Portugal, Reino Unido e Suécia.

### 3.3 Descrição da Metodologia

Na realização deste estudo empírico recorreu-se à utilização da metodologia de Dados em Pannel. Esta metodologia permite dotar a regressão de uma dimensão espacial e, simultaneamente, de uma dimensão temporal, o que através de outra metodologia não seria possível. De facto, os dados em painel permitem conjugar a natureza longitudinal dos dados seccionais (dados relativos a uma ou mais variáveis para várias unidades amostrais num determinado período) com a dimensão temporal das séries temporais (valores de uma ou mais variáveis ao longo do tempo) (Gujarati, 2006).

Ao combinar séries temporais com dados seccionais, os dados em painel aumentam consideravelmente o tamanho da amostra<sup>37</sup>, e permitem ultrapassar algumas limitações da regressão *cross-section* e da regressão de séries temporais.

Desde logo, o recurso à metodologia de dados em painel permite controlar a heterogeneidade individual, uma vez que sugere a presença de características diferenciadoras das entidades.<sup>38</sup> Por outro lado, a inclusão da dimensão seccional confere uma maior variabilidade dos dados, contribuindo para a redução da potencial colinearidade entre as variáveis. Para além destes aspetos, proporciona uma maior quantidade de informação, um maior número de graus de liberdade e uma maior eficiência na estimação (Gujarati, 2006).

Desta forma, os dados em painel possibilitam a identificação e medição dos efeitos que não são detetáveis através do estudo exclusivo de natureza seccional ou temporal.

#### Modelo de Efeitos Fixos e Modelo de Efeitos Aleatórios

Na especificação do modelo econométrico, considera-se a existência de um conjunto de efeitos que não são explicitamente considerados como variáveis explicativas (termo de erro). A diferença entre estes dois modelos reside no facto de o termo de erro, no modelo dos efeitos aleatórios, ser composto por dois componentes distintos: um proveniente das especificidades das entidades (e por entidades entendem-se, países, empresas, indivíduos, entre outros), e outro proveniente da própria dimensão temporal. Por outro lado, no modelo de efeitos fixos, o termo

---

<sup>37</sup> Segundo Hsiao (2003), a metodologia de dados em painel permite a análise dos dados de uma determinada amostra de entidades, ao longo do tempo, fornecendo múltiplas observações para cada entidade da amostra.

<sup>38</sup> Essas características podem ou não ser constantes ao longo do tempo, de tal forma que estudos temporais ou seccionais que não tenham em conta tal heterogeneidade produzirão, quase sempre, resultados fortemente enviesados.

de erro só se relaciona com a dimensão temporal (Hsiao, 2003; Gujarati, 2006).

Desta forma, o modelo de efeitos fixos apropria-se à análise do impacto exclusivo das variáveis que variam ao longo do tempo. Este modelo ajusta-se ao estudo das causas de mudanças no interior de uma entidade. Uma característica que não varie no tempo (como o género, por exemplo) não pode provocar tal mudança, uma vez que é constante para cada entidade (Hsiao, 2003; Gujarati, 2006).

No modelo de efeitos aleatórios a variação ao longo das entidades é assumida como sendo aleatória e não correlacionada com os regressores incluídos no modelo. Este modelo, ao assumir que o termo de erro não se correlaciona com os regressores, permite que as variáveis que não variam ao longo do tempo desempenhem um papel importante enquanto variáveis explicativas, em antítese com o modelo de efeitos fixos (Dinardo & Johnston, 2001).

Para averiguar qual dos dois modelos se apresenta como mais apropriado, pode-se recorrer a um teste desenvolvido por Hausman, em 1978. Neste teste a hipótese nula considerada admite que o estimador de efeitos aleatórios assume-se como o mais apropriado (Dinardo & Johnston, 2001). Desta forma, se a hipótese nula for rejeitada, conclui-se que o modelo de efeitos aleatórios não se assume como sendo o mais adequado e, assim, dever-se-á optar pelo modelo de efeitos fixos (Gujarati, 2006).

### **Panel Corrected Standard Errors (PCSE)**

Os dados em painel, por vezes, apresentam desvios face àquilo que são as suposições clássicas, nomeadamente no que diz respeito à existência de heterocedasticidade e *cross-section dependence*. Para controlar estes problemas, Beck e Katz (1995), propuseram um fator de correção, denominado por *Panel Corrected Standard Errors* (PCSE).

De acordo com Beck e Katz (1995), quando os dados em painel apresentam heterocedasticidade e *cross-section dependence*, mas, por outro lado, não apresentam *serial correlation*, o estimador PCSE torna-se mais eficiente do que outras opções.

Marques e Fuinhas (2012), que estudaram a robustez dos resultados obtidos pelo estimador PCSE comparativamente aos resultados obtidos pelos estimadores usuais de dados em painel (efeitos fixos e efeitos aleatórios) concluíram que o uso do modelo PCSE é, de facto, o mais apropriado, conduzindo a melhores resultados.



### 3.4 Especificação do Modelo Econométrico

Para testar empiricamente as hipóteses anteriormente formuladas, decorrentes da revisão da literatura efetuada, e tendo em conta a metodologia a utilizar, especificou-se o seguinte modelo:

$$PPPvalor_{it} = \beta_0 + \beta_1 def_{it} + \beta_2 desem_{it} + \beta_3 pib\_pc_{it} + \beta_4 pop_{it} + \beta_5 tx\_pib_{it} + \beta_6 ef\_freedom_{it} \\ + \beta_7 comp_{it} + \beta_8 reg\_qual_{it} + \beta_9 rule_{it} + \beta_{10} ic_{it} + \beta_{11} op_{it} + \beta_{12} exper_{it} + \mu_{it}$$

Neste modelo, os valores para  $\beta_k$  representam os coeficientes da respetiva variável independente,  $i$  e  $t$  representam a entidade (país) e a unidade temporal (ano) respetivamente, e, por fim,  $\mu_{it}$  representa o termo de erro.

A designação de cada uma das variáveis expressas no modelo e a identificação do respetivo sinal esperado encontram-se na Tabela 6.

Na utilização do modelo de Dados em Painel assume-se como particularmente valorizador da robustez dos resultados alcançados, a realização de alguns testes para averiguar a existência ou inexistência de heterocedasticidade, *cross-section independence* e correlação contemporânea. A não consideração destes aspetos pode conduzir à ineficiência na estimação (Marques & Fuinhas, 2012).

Assim, sempre que se verifiquem divergências face àquilo que são as suposições clássicas para os casos evidenciados, é necessário proceder à introdução das correções respetivas, por forma a não comprometer a adequabilidade dos resultados

Neste sentido, começou-se por proceder à realização dos testes supracitados. Da mesma forma, procede-se à realização do teste de Hausman, que permitirá concluir sobre a apropriabilidade da utilização do modelo de efeitos fixos ou a utilização do modelo de efeitos aleatórios.

Tabela 6 - Designação das Variáveis e Sinais Esperados

Variável	Designação da Variável	Sinal Esperado
<b>PPPvalor</b>	Valor total de PPP realizadas	
<b>def</b>	Défice Orçamental	+
<b>desem</b>	Taxa de Desemprego	-
<b>pib_pc</b>	Poder de compra	+
<b>pop</b>	Dimensão do Mercado	+
<b>tx_pib</b>	Taxa de Crescimento do PIB	+
<b>efreedom</b>	Liberdade Económica	+
<b>comp</b>	Competitividade	+
<b>reg_qual</b>	Qualidade Regulatória	+
<b>rule</b>	Cumprimento da Lei	+
<b>ic</b>	Índice de Corrupção	-
<b>op</b>	Orientação Política	+
<b>exper</b>	Experiência Prévia na realização de PPP	+

Fonte: Elaboração Própria

## Capítulo 4 - Resultados e Discussão

### 4.1 Resultados

Os resultados da totalidade dos testes realizados, com recurso ao *software* Stata 11, são apresentados na Tabela 7.

Tabela 7 - Resultados dos Testes Preliminares

	Efeitos Aleatórios	Efeitos Fixos
Modified Wald test ( $\chi^2$ )		0.0000**
Pesaran's test	0.9488	0.7540
Frees' test	0.3103	0.3103
Wooldridge test F(N(0,1))	0.9025	0.9025
Hausman test	0.8266	

Nota: \*\* Nível de significância de 5%

Fonte: Elaboração Própria

O *Modified Wald Test* testa a hipótese nula de existência de Homocedasticidade. Tendo em conta os resultados apresentados, rejeita-se a hipótese nula e, portanto, conclui-se a existência de heterocedasticidade.

Os testes de *Pesaran* e de *Frees*, testam, ambos, a hipótese nula de existência de *cross-section independence*. Mediante os resultados apresentados, conclui-se que não existe *cross-section dependence*.

O teste de *Wooldridge* testa a hipótese nula da inexistência de *serial correlation*. Os resultados do teste permitem concluir que não existe *serial correlation*.

Por fim, o teste de *Hausman* testa a hipótese nula de que o modelo preferencial é o de efeitos aleatórios, em detrimento do modelo de efeitos fixos. O resultado do teste permite concluir que o modelo dos efeitos aleatórios é, de facto, o mais adequado para este estudo.

Na Tabela 8 são apresentados os resultados da utilização do modelo de efeitos fixos e da utilização do modelo de efeitos aleatórios. Para ambos os modelos, apresentam-se os resultados obtidos sem qualquer correção introduzido no modelo e, da mesma forma, expõem-se os resultados com a correção da existência de heterocedasticidade, detectada nos testes preliminares. Na Tabela 9 apresentam-se os resultados da aplicação do estimador PCSE.

Tabela 8 - Resultados da Aplicação dos Modelos de Efeitos Fixos e Efeitos Aleatórios

Variável Dependente	PPPvalor			
Variáveis Independentes	Efeitos Fixos		Efeitos Aleatórios	
	CSE	RSE	CSE	RSE
def	-8,183 (-0,24)	-8,183 (-0,34)	-40,943 (-1,53)	-40,943 (-2,54) **
desem	-118,994 (-2,30) **	-118,994 (-1,90) *	-109,695 (-2,45) **	-109,695 (-2,50) **
pib_pc	-0,021 (-0,36)	-0,021 (-0,26)	0,008 (0,25)	0,008 (0,35)
pop	24381,01 (1,71) *	24381,01 (1,18)	1809,314 (3,12) ***	1809,314 (2,56) ***
tx_pib	33,914 (0,82)	33,914 (1,03)	35,307 (0,93)	35,307 (1,52)
efreedom	95,907 (1,89) *	95,907 (1,21)	94,493 (2,33) **	94,493 (1,60)
comp	866,389 (1,66) *	866,389 (1,31)	810,994 (1,62)	810,994 (1,23)
reg_qual	-63,204 (-1,35)	-63,204 (-0,99)	-79,766 (-1,85) *	-79,766 (-1,33)
rule	12,559 (0,25)	12,559 (0,22)	24,049 (0,60)	24,049 (0,54)
ic	23,988 (0,09)	23,988 (0,12)	151,379 (0,71)	151,379 (0,88)
op	65,581 (0,61)	65,581 (0,46)	114,152 (1,12)	114,142 (0,77)
exper	600,840 (1,97) *	600,840 (1,46)	725,595 (2,69) ***	725,595 (2,02) **
_cons	-180361 (-1,77) *	-180361 (-1,21)	-18416,91 (-2,92) ***	-18416,91 (0,049) **
Observações	203	203	203	203
R <sup>2</sup> / Pseudo R <sup>2</sup>	0,1891	0,1891	0,3523	0,3523
Ftest N(0,1)	2,76	10,54		
Wald ( $\chi^2$ )			43,90	68,56

Notas: Entre parênteses apresentam-se os valores da estatística Z e da estatística T, para os modelos de efeitos aleatórios e efeitos fixos, respetivamente.

\*\*\*, \*\*, \*, referem-se a níveis de significância de 1, 5 e 10%, respetivamente.

CSE – Conventional Standard Errors

RSE – Robust Standard Errors

Tabela 9 - Resultados da aplicação do estimador PCSE aos Dados em Paineis

Variável Dependente	PPP Valor		
Variáveis Independentes	PCSE		
	Corr(AR1)	Corr(psar1) rhotype(tscorr)	Hetonly
def	-34,485 (-1,45)	-37,010 (-1,81) *	-50,421 (-2,28) **
desem	-126,401 (-2,88) ***	-114,23 (-2,83) ***	-129,841 (-3,64) ***
pib_pc	-0,0188 (-0,71)	-0,0037 (-0,18)	-0,017 (-0,88)
pop	1877,791 (4,70) ***	2109,15 (4,14) ***	1771,411 (5,30) ***
tx_pib	30,321 (1,33)	14,456 (0,67)	35,640 (1,08)
efreedom	112,934 (2,68) ***	82,700 (2,43) **	120,594 (3,51) ***
comp	872,540 (2,13) **	808,043 (1,97) **	942,376 (1,80) *
reg_qual	-137,483 (-3,34) ***	-109,880 (-3,25) ***	-145,940 (-3,91) ***
rule	79,825 (2,44) **	91,661 (2,60) ***	66,464 (2,68) ***
ic	284,279 (1,57)	394,684 (2,29)	202,757 (1,29)
op	199,639 (1,59)	167,055 (1,49)	221,349 (2,22) **
exper	764,843 (2,77) ***	932,737 (4,23) ***	855,319 (3,84) ***
_cons	-19999,28 (-3,85) ***	-23418,95 (-3,83) ***	-18096,27 (-4,17) ***
Observações	203	203	203
R <sup>2</sup> / Pseudo R <sup>2</sup>	0,2503	0,3363	0,3741
Wald ( $\chi^2$ )	82,77	69,65	92,2

Notas: Entre parênteses apresentam-se os valores da estatística Z.

\*\*\*, \*\*, \*, referem-se a níveis de significância de 1, 5 e 10%, respetivamente.

**Corr(AR1)** – autocorrelação de primeira ordem AR(1), em que o coeficiente de AR(1) é comum a todos os painéis.

**Corr(psar1) rhotype(tscorr)** – autocorrelação de primeira ordem em que o coeficiente de AR(1) é específico a cada painel. rhotype(tscorr) – cálculo autocorrelação *time series*

**Hetonly** – especifica que os distúrbios são assumidos como sendo apenas heterocedásticos.

Da totalidade das hipóteses submetidas à análise empírica, apenas três não se revelaram estatisticamente significativas: as hipóteses 2 e 5, que assumiam a existência de uma relação positiva entre a realização de PPP e o poder de compra e a taxa de crescimento do Produto Interno Bruto, respetivamente; e a hipótese 10, que assumia a existência de uma relação negativa entre os níveis de corrupção e a realização de PPP.

**Tabela 10 - Comparação entre o Sinal Esperado e o Sinal Verificado das Variáveis Independentes**

Designação da Variável	Sinal Esperado	Sinal Verificado
<b>Défice Orçamental</b>	+	-
<b>Taxa de Desemprego</b>	-	-
<b>Poder de compra</b>	+	+
<b>Dimensão do Mercado</b>	+	+
<b>Taxa de Crescimento do PIB</b>	+	-
<b>Liberdade Económica</b>	+	+
<b>Competitividade</b>	+	+
<b>Qualidade Regulatória</b>	+	-
<b>Cumprimento da Lei</b>	+	+
<b>Índice de Corrupção</b>	-	-
<b>Orientação Política</b>	+	+
<b>Experiência Prévia na realização de PPP</b>	+	+

Fonte: Elaboração Própria

## 4.2 Discussão dos Resultados

Relativamente às **restrições orçamentais**, observa-se que, de facto, estas representam um fator influenciador da realização de PPP. No entanto, e contrariamente àquilo que foi proposto, constata-se que o sinal obtido para o coeficiente da variável é negativo.

Apesar de existir uma significativa base literária que sustenta a ideia de que o défice orçamental incita o recurso a PPP como forma de o Estado continuar a investir em infraestruturas públicas, até porque esta realidade é indissociável da própria origem das PPP, não é menos verdade que alguns estudos concluem que esta relação não se verifica. Por exemplo, Engel (2007) demonstrou que os elevados défices orçamentais que os países enfrentam não devem ser o fator que determina a opção por PPP, mas sim os ganhos de eficiência a que esta opção conduzirá.

Esta relação negativa entre o défice orçamental e o valor das PPP realizadas pode encontrar justificação na quebra de credibilidade do governo. De facto, Brunetti, Kisunko, e Weder (1998) testaram o contributo da credibilidade nos níveis de investimento e crescimento económico dos países, e concluíram que, na realidade, o investimento e a credibilidade do governo estão fortemente correlacionados.<sup>39</sup>

Tal como indicam estes autores, o crescimento negativo da despesa pública tem implicações negativas no crescimento da economia e, para além disso, a consolidação das contas públicas favorece o investimento. Assim, a falta de credibilidade do governo afetará a predisposição do sector privado para a entrada em projetos de parceria, uma vez que, desta forma, ao governo é imputada uma maior propensão para o não cumprimento dos contratos. Este facto está, aliás, em linha com os resultados para o indicador “cumprimento da lei”, salientando a importância da confiança na qualidade da execução dos contratos.

No que diz respeito à **dimensão do mercado**, prova-se que esta representa um aspeto importante na concretização de PPP. Esta constatação pode ser explicada pelo facto de países que configuram mercados de grande dimensão e que, portanto, apresentam um maior número de consumidores potenciais, serem mais atrativos para o investimento privado, fruto das oportunidades que configuram. Desta forma, tal como concluíram Albalade, Bel e Geddes (2011) e Hammami et al. (2006) quanto maior for a população, maior será o número de PPP estabelecidas.

Por outro lado, é compreensível que países com um grande nível populacional necessitem de mais infraestruturas de cariz público, uma vez que, à partida, o sector público terá de prestar serviços a um maior número de pessoas. Esta perspetiva é corroborada por Zhang (2005a) e por Ng et al. (2012) que indicam que o nível de procura dos produtos ou serviços a serem providenciados sob a âncora do projeto em causa, são um fator crítico para o estabelecimento de PPP e para o envolvimento do sector privado neste tipo de projetos.

No caso das hipóteses relacionadas com o ambiente macroeconómico, apenas uma delas não se mostrou estatisticamente significativa, o que comprova a importância da estabilidade da envolvente económica de um país relativamente à realização de PPP. Esta constatação está em linha com as conclusões de alguns autores como Galilea e Medda (2010), Ozdoganm e Birgonul (2000), Hammami et al. (2006) e Qiao et al. (2000) que consideram a estabilidade

---

<sup>39</sup> Para Dailami and Klein (1998) quanto melhor for o rating da dívida pública de um país, maior será a capacidade do governo atrair investidores privados para projetos de infraestruturas.

macroeconómica de um país um fator importante para o sucesso de uma PPP, bem como para o envolvimento do sector privado.

Desta forma, e tal como expectável, comprova-se a existência de uma relação negativa entre a **taxa de desemprego** e a realização de PPP. Um país que apresente uma grande taxa de desemprego enfrentará, naturalmente, um clima de instabilidade económica e, até, social, que poderá funcionar como fator repulsivo do envolvimento do sector privado no financiamento de PPP.

De igual forma, comprova-se que o nível **liberdade económica** de um país afeta positivamente a realização de PPP. Em concordância com estes resultados, Heybati et al. (2011), num estudo sobre a relação entre a liberdade económica e a realização de PPP no Irão, também concluíram que quanto maior for o nível de liberdade económica, melhores condições existirão para a implementação de PPP. Esta relação positiva entre a liberdade económica e a realização de PPP pode ser explicada pelo facto de os países economicamente livres possibilitarem uma livre circulação de bens, capital e trabalho. Deste modo, estes países não apresentam nenhuma antipatia ideológica no envolvimento do sector privado em projetos de natureza pública, que, tal como constatou Zhang (2005b), configura uma das barreiras para a realização de PPP. Por fim, também o nível de **competitividade** contribui positivamente para o estabelecimento de PPP, o que significa que economias prósperas e com melhores níveis de produtividade influenciam a concretização de PPP.

Estes dois últimos aspetos, apesar da natureza predominantemente macroeconómica, têm como base na construção dos índices utilizados neste trabalho uma componente não económica, mais voltada para as instituições, políticas e fatores que contribuem para produtividade do país. Este facto concorre para a constatação de que a justificação da opção pelo recurso a PPP está fortemente associada a aspetos que não apenas indicadores financeiros.

Como seria de esperar, observa-se, também, uma associação positiva entre a **experiência** na realização de PPP, e o estabelecimento de novos acordos, tal como concluído no estudo de Hammami et al. (2006). De facto, a experiência prévia no recurso a PPP é uma importante fonte de aprendizagem que concorre para o sucesso de futuros projetos, como constatado por Ng et al. (2012), Ozdoganm e Birgonul (2000) e Jefferies et al. (2002). Para além disso, pode representar um aspeto relevador da reputação do sector público em honrar as suas responsabilidades, incrementando a confiança do sector privado, como reiteram Galilea e Medda (2010).



A **orientação política** do partido em funções governativas assume-se, também, como um determinante da realização de PPP, tal como concluído por Hammami et al. (2006). Albalade et al. (2011), num estudo sobre os determinantes das PPP nos Estados Unidos da América, sugeriram que o facto de o partido republicano (conotado com a direita e com uma orientação para o mercado) encontrar-se no poder, seria um motivador para o estabelecimento de PPP. No entanto, esta hipótese não se mostrou válida. No presente estudo, constata-se que os governos ideologicamente conotados como seguidores de uma política de esquerda são mais apologistas do recurso a PPP. Esta realidade pode ser explicada pelo facto de as PPP permitirem tirar proveito da vantagem política inerente ao investimento em infraestruturas e serviços públicos, particularmente promovidos pela esquerda, sem que para tal incorram em confrontos políticos e ideológicos decorrentes de uma opção pela total privatização. Aliás, tal como Savas (2000) sugere, o termo privatização gera, de imediato, alguma contestação na opinião pública. Pelo contrário, o termo PPP é aceite com menos relutância.

Por fim, ambas as hipóteses colocadas no âmbito do Sistema Legal são validadas, ou seja, tanto a **qualidade regulatória** como o **cumprimento da lei** são aspetos determinantes da realização de PPP, tal como constatado por Hammami et al. (2006). No que diz respeito ao **cumprimento da lei**, é compreensível que países que defendam e valorizem o cumprimento contratual sejam mais atrativos para os investidores do sector privado. No entanto, e contrariamente àquilo que foi proposto, a **qualidade regulatória** relaciona-se negativamente com a realização de PPP. A promoção de um clima favorável para o desenvolvimento do sector privado, não conduz necessariamente a uma maior cooperação entre os sectores. Pelo contrário, a introdução de políticas favoráveis à promoção da esfera privada diminui a predisposição ou, no limite, a necessidade do sector privado enveredar em projetos de PPP, uma vez que terá condições para atuar com total autonomia.



## Capítulo 5 – Conclusão

---

Apesar de constituírem um fenómeno relativamente recente, as PPP adquiriram já o estatuto de solução alternativa na realização de projetos de índole pública. A sua natureza multisectorial e a transversalidade que apresentam aos vários aspetos da ação governativa disseminaram esta abordagem de financiamento de infraestruturas públicas.

Na génese das PPP subjaz a necessidade, com a qual os estados se depararam, de reorientar e reestruturar o sector público e, da mesma forma, da consciencialização da importância do incentivo ao envolvimento da iniciativa privada no âmbito da atuação da governação pública, em particular na construção de infraestruturas e na prestação dos serviços públicos, mediante o recurso às capacidades de financiamento e gestão do sector privado.

Ainda que a proliferação das PPP, e a sua decorrente popularização, seja uma realidade comumente aceite, o estudo dos fatores impulsionadores do estabelecimento destes acordos, quer na perspetiva do sector público, quer, por outro lado, na perspetiva do sector privado, é ainda escasso, pelo menos relativamente ao contexto europeu.

Desta forma, foi, precisamente, com o intuito de mitigar esta lacuna que se procedeu à realização deste estudo, procurando identificar quais os determinantes da realização das PPP, no contexto europeu.

Os resultados deste estudo mostram-se particularmente interessantes do ponto de vista académico, na medida em que possibilitam uma interpretação das motivações que impelem tanto os agentes da governação pública, como os atores da esfera privada, à realização deste tipo de parcerias, díspar daquela comumente aceite.

Na verdade, a maior parte da literatura sobre a temática centra-se na análise da importância de aspetos mais quantitativos, relacionados, sobretudo, com a questão das restrições orçamentais decorrentes do acréscimo dos défices públicos. No entanto, este estudo releva a importância que aspetos de ordem política, legal e macroeconómica, demonstram no estabelecimento de PPP. Aliás, uma das particularidades que atribui valor a este estudo reside, precisamente, no facto de serem introduzidas variáveis que concorrem para realização de PPP, que não haviam sido consideradas nos estudos anteriores relativamente a esta temática.

Na realização deste estudo residem algumas limitações que devem ser apontadas. Desta forma, na construção da amostra foram, ainda que muito pontualmente, extrapolados dados de

alguns anos para alguns países, de forma a que a existência de dados respeitasse a totalidade do período amostral. No que diz respeito aos dados relativos à variável dependente, Valor das PPP, dada a inexistência de dados compilados, foram utilizadas duas metodologias de recolha de dados: sempre que possível utilizaram-se dados provenientes de fontes oficiais dos países e, quando tal não foi possível, efetuou-se um levantamento individual dos projetos realizados em cada ano. Com a utilização desta metodologia de recolha de dados pretendeu-se garantir uma amostra que incluísse o maior número de países possível, tendo em conta a disponibilidade de dados, e que tais países apresentassem valores consistentes ao longo do período amostral. No entanto, apesar deste esforço para reforçar a unidade e continuidade da amostra, poderão existir pequenos desfasamentos entre as fontes utilizadas.

Uma vez que a literatura sobre esta temática tende a orientar o estudo dos determinantes das PPP para aspetos de natureza financeira, e tendo em conta que o presente estudo evidencia a relevância de determinantes de natureza não financeira, seria particularmente interessante que futuras pesquisas ou investigações nesta área optassem por explorar novas variáveis de ordem política, legal, macroeconómica e, até, cultural.

## Bibliografia

---

- Abadie, R., & Howcroft, A. (2004). Developing Public Private Partnerships in New Europe: PricewaterhouseCoopers.
- Albalade, D., Bel, G., & Geddes, R. R. (2011). The Determinants of Contractual Choice for Private Involvement in Infrastructure Projects in the United States. *College of Human Ecology, Cornell University*.
- Aliouche, E. H., & Schlentrich, U. A. (2011). Towards a Strategic Model of Global Franchise Expansion. *Journal of Retailing*, 87(3), 345-365. doi: 10.1016/j.jretai.2011.01.004
- Azevedo, M. E. (2008). *As parcerias público privadas : instrumento de uma nova governação pública*. Retrieved from <http://hdl.handle.net/10451/159>
- Beck, Nathaniel & Jonathan N. Katz. 1995. "What To Do (and Not To Do) with Time- Series–Cross-Section Data in Comparative Politics." *American Political Science Review*, 89, 634–647.
- Besley, T., & Ghatak, M. (2001). Government Versus Private Ownership of Public Goods. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(4), 1343-1372.
- Brinkerhoff, D. W., & Brinkerhoff, J. M. (2011). Public–private partnerships: Perspectives on purposes, publicness, and good governance. *Public Administration and Development*, 31(1), 2-14. doi: 10.1002/pad.584
- Brunetti, A., Kisunko, G. & Weder, B. (1997). Credibility of Rules and Economic Growth Evidence from a Worldwide Survey of the Private Sector. *Policy Research Paper Series 1760*, The World Bank.
- Castells, M. (1996). *The Rise of the Network Society* (1st ed.): Cambridge: Blackwell Publishers, Inc.
- Central PPP Policy Unit. (2012). The official Department of Public Expenditure and Reform PPP. Recuperado em 10 de Julho de 2012 a partir de <http://ppp.gov.ie>
- Chan, A. P. C., Scott, D., & Chan, A. P. L. (2004). Factors Affecting the Success of a Construction Project. [Article]. *Journal of Construction Engineering & Management*, 130(1), 153-155. doi: 10.1061/(asce)0733-9364(2004)130:1(153)
- Cheung, E., Chan, A. P. C., & Kajewski, S. (2009). Reasons for implementing public private partnership projects: Perspectives from Hong Kong, Australian and British practitioners. *Journal of Property Investment & Finance*, 27(1), 81-95. doi: 10.1108/14635780910926685
- Collin, S. E. (1998). In the Twilight Zone: A Survey of Public-Private Partnerships in Sweden. *Public Productivity and Management Review*, 21, 272-283.
- Colverson, S., & Perera, O. (2012). *Harnessing the power of public-private partnerships: the role of hybrid financing strategies in sustainable development*. Winnipeg, MB: IISD.
- Comissão Europeia. (2003). Guidelines for Successful Public-Private Partnerships. Bruxelas.
- Comissão Europeia. (2004). Livro Verde sobre as Parcerias Público-Privadas e o Direito Comunitário em Matéria de Contratos Públicos e Concessões (COM 2004): Comissão Europeia.
- Cowen, T., & Parker, D. (1997). Markets in the Firm: A Market-Process Approach to Management.

*Hobart Paper, Institute of Economic Affairs, London., 134.*

- Cruz, C. O., & Marques, R. C. (2011). Contribution to the study of PPP arrangements in airport development, management and operation. *Transport Policy*, 18(2), 392-400. doi: 10.1016/j.tranpol.2010.12.001
- Cumming, D. (2007). Government policy towards entrepreneurial finance: Innovation investment funds. *Journal of Business Venturing*, 22(2), 193-235. doi: 10.1016/j.jbusvent.2005.12.002
- Dailami, M. (1998). *Government support to private infrastructure projects in emerging markets*. Washington, DC :: World Bank, Economic Development Institute, Regulatory Reform and Private Enterprise Division and Private Participation in Infrastructure Group.
- Dailami, M., & Klein, M. (1998). Government Support to Private Infrastructure Projects in Emerging Markets. *World Bank Policy Research Working Paper*, 1868.
- Dinardo, J., & Johnston, J. (2001). *Métodos Económicos*. Lisboa.
- Dinica, V. (2008). Initiating a sustained diffusion of wind power: The role of public-private partnerships in Spain. *Energy Policy*, 36(9), 3562-3571. doi: 10.1016/j.enpol.2008.06.008
- Direcção Geral do Tesouro e Finanças. (2012). Gabinete de Acompanhamento do Sector Empresarial do Estado, das Parcerias Público-Privadas e Concessões. Recuperado em 3 de Julho de 2012 a partir de <http://www.dgtf.pt/parcerias-publico-privadas/gasepc>
- DLA Piper (2005). European PPP Report 2005.
- DLA Piper (2005). European PPP Report 2007.
- DLA Piper (2009). European PPP Report 2009
- Dunn-Cavelty, M., & Suter, M. (2009). Public-Private Partnerships are no silver bullet: An expanded governance model for Critical Infrastructure Protection. *International Journal of Critical Infrastructure Protection*, 2(4), 179-187. doi: 10.1016/j.ijcip.2009.08.006
- EIB. (2004). The EIB's role in Public-Private Partnerships (PPPs).
- EIB. (2012). European PPP Expertise Centre. Recuperado em 19 de Junho de 2012 a partir de <http://www.eib.org/epec/>
- Engel, E., Fischer, R., & Galetovic, A. (2007). The Basic Public Finance of Public-Private Partnerships. *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*
- Engel, E., Fischer, R., & Galetovic, A. (2009). Soft Budgets and Renegotiations in Public-Private Partnerships *Cowles Foundation Discussion Papers*.
- EPEC (2010). Market Update: Review of the European PPP Market in 2010.
- EPEC (2011). Market Update: Review of the European PPP Market in 2011.
- EPEC (2011). The Non-Financial Benefits of PPPs - A Review of Concepts and Methodology.
- Fagerberg, J. (1996). Technology and Competitiveness. *Oxford Review of Economic Policy*, 12(3), 39-51.
- Fiszbein, A., & Lowden, P. (1999). Working Together for a Change: Government, Civic, and Business Partnerships for Poverty Reduction in Latin America and the Caribbean *EDI Learning Resources Series: The International Bank for Reconstruction and Development*, The World Bank, Washington D. C.

- FMI. (2006). Public-Private Partnerships, Government Guarantees, and Fiscal Risk: Fiscal Affairs Department, International Monetary Fund, Washington DC.
- Gabinete de Estatísticas da União Europeia. (2012). Recuperado em 9 de Julho de 2012 a partir de <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
- Galilea, P., & Medda, F. (2010). Does the political and economic context influence the success of a transport project? An analysis of transport public-private partnerships. *Research in Transportation Economics*, 30(1), 102-109. doi: 10.1016/j.retrec.2010.10.011
- Ghobadian, A., Galleary, D., O'Regan, N., & Howard, V. (2004). Future of the public private partnership *Public Private Partnerships: Policy and Experience* (pp. 271-302.): Palgrave Macmillan, Chippenham.
- Government, S. (2005). Public Private Partnerships in Scotland: Evaluation of Performance Cambridge Economic Policy Associates Ltd.
- Greve, C. (2003). Public-Private Partnerships in Scandinavia. *International Public Management Review*, 4(2), 59-69.
- Grilo, L., Hardcastle, C., Akintoye, A., Silva, S., Melhado, S., & Edwards, P. (2005). *Challenges and Opportunities for the Brazilian Public Private Partnerships Program*. Paper presented at the Public Private Partnerships, Opportunities and Challenges, Hong Kong, China.
- Grimsey, D., & Lewis, M. K. (2002). Accounting for Public Private Partnerships. [Article]. *Accounting Forum*, 26(3/4), 245-270.
- Grimsey, D., & Lewis, M. K. (2005). Are Public Private Partnerships value for money?: Evaluating alternative approaches and comparing academic and practitioner views. *Accounting Forum*, 29(4), 345-378. doi: 10.1016/j.accfor.2005.01.001
- Grimsey, D. L., Mervyn. (2007). Public Private Partnerships and Public Procurement. *Agenda - Journal of Policy Analysis & Reform*, 14(2), 171-188.
- Guasch, J. L. (2004). Granting and Renegotiating Infrastructure Concessions: Doing it Right. *WBI Development Studies, World Bank, Washington, D.C.*
- Gujarati, Damodar N. (2006). *Econometria Básica* (4ª Edição). Rio de Janeiro: Campus.
- Habib, M., & Zurawicki, L. (2001). Country-level investments and the effect of corruption — some empirical evidence. *International Business Review*, 10(6), 687-700. doi: 10.1016/S0969-5931(01)00038-5
- Hammami, M., Ruhashyankiko, J.-F., & Yehoue, E. B. (2006). Determinants of Public-Private Partnerships in Infrastructure. International Monetary Fund.
- HM Treasury. (2012). Recuperado em 10 de Julho de 2012 a partir de <http://www.hm-treasury.gov.uk>
- Hodge, G. A., & Greve, C. (2007). Public-Private Partnerships: An International Performance Review. *Public Administration Review*, 67(3), 545-558. doi: 10.1111/j.1540-6210.2007.00736.x
- Hood, C. (1991). A Public Management for all Seasons? *Public Administration*, 69(1), 3-19. doi: 10.1111/j.1467-9299.1991.tb00779.x
- Irwin, T. C. (2007). Government Guarantees: Allocating and Valuing Risk in Privately Financed Infrastructure Projects: The International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank.

- Jamali, D. (2004). Success and failure mechanisms of public private partnerships (PPPs) in developing countries: Insights from the Lebanese context. *International Journal of Public Sector Management*, 17(5), 414-430. doi: 10.1108/09513550410546598
- Jefferies, M., Gameson, R., & Rowlinson, S. (2002). Critical success factors of the BOOT procurement system: reflections from the Stadium Australia case study. *Engineering Construction and Architectural Management*, 9(4), 352-361. doi: 10.1046/j.1365-232X.2002.00249.x
- Khanom, N. A. (2010). Conceptual Issues in Defining Public Private Partnerships. *International Review of Business Research Papers*, 6(2), 150 - 163.
- Li, B., Akintoye, A., Edwards, P. J., & Hardcastle, C. (2005). Critical success factors for PPP/PFI projects in the UK construction industry. *Construction Management and Economics*, 23(5), 459-471. doi: 10.1080/01446190500041537
- Malone, N. (2005). The Evolution of Private Financing of Government Infrastructure in Australia—2005 and Beyond. *Australian Economic Review*, 38(4), 420-430. doi: 10.1111/j.1467-8462.2005.00385.
- Marques, A. C., & Fuinhas, J. A. (2012). Are public policies towards renewables successful? Evidence from European Countries. *Renewable Energy*, 44(2012), 109-118.
- Martins, A. C., Marques, R. C., & Cruz, C. O. (2011). Public–private partnerships for wind power generation: The Portuguese case. *Energy Policy*, 39(1), 94-104. doi: 10.1016/j.enpol.2010.09.017
- Maskin, E., & Tirole, J. (2008). Public–private partnerships and government spending limits. *International Journal of Industrial Organization*, 26(2), 412-420. doi: 10.1016/j.ijindorg.2007.05.004
- Mauro, P. (1995). Corruption and Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 681-712.
- Meunier, D., & Quinet, E. (2010). Tips and Pitfalls in PPP design. *Research in Transportation Economics*, 30(1), 126-138. doi: 10.1016/j.retrec.2010.10.013
- Miller, T., Holmes, K. R. & Feulner, E. J. (2012). *Destaques do Índice de Liberdade Económica: Promovendo Oportunidade Económica e Prosperidade*. The Heritage Foundation & The Wall Street Journal
- Mo, P. H. (2001). Corruption and Economic Growth. *Journal of Comparative Economics*(29), 66-79. doi: 10.1006/jcec.2000.1703
- Moreno, C. (2010). *Como o Estado Gasta o Nosso Dinheiro* (6ª Edição). Lisboa: Caderno.
- Morrissey, O., & Udomkerdmongkol, M. (2012). Governance, Private Investment and Foreign Direct Investment in Developing Countries. *World Development*, 40(3), 437-445. doi: 10.1016/j.worlddev.2011.07.004
- Ng, S. T., Wong, Y. M. W., & Wong, J. M. W. (2012). Factors influencing the success of PPP at feasibility stage – A tripartite comparison study in Hong Kong. *Habitat International*, 36(4), 423-432. doi: 10.1016/j.habitatint.2012.02.002
- Nordic Investment Bank. (2012). Recuperado em 10 de Julho de 2012 a partir de <http://www.nib.int>

OCDE. (2008). *Public-Private Partnerships: In Pursuit of Risk Sharing and Value for Money*: OCDE



Publishing.

- Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico. (2012). Recuperado em 25 de Maio de 2012 a partir de <http://www.oecd.org>
- Ozdoganm, I. D., & Birgonul, M. T. (2000). A decision support framework for project sponsors in the planning stage of build-operate-transfer (BOT) projects. *Construction Management and Economics*, 18(3), 343-353. doi: 10.1080/014461900370708
- Parker, D., & Hartley, K. (2003). Transaction costs, relational contracting and public private partnerships: a case study of UK defence. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 9(3), 97-108. doi: 10.1016/s0969-7012(02)00035-7
- Pordata. (2012). Base de Dados de Portugal Contemporâneo. Recuperado em 9 de Julho de 2012 a partir de <http://www.pordata.pt>
- PPP Projektdatenbank. (2012). Recuperado em 10 de Julho de 2012 <http://www.ppp-projektdatenbank.de>
- Qiao, L., Wang, S. Q., Robert L. K. Tiong, & Chan, T.-S. (2000). Framework for Critical Success Factors of BOT Projects in China. *The Journal of Project Finance*, 7(1), 53-61.
- Sagalyn, L. B. (2007). Public/Private Development. *Journal of the American Planning Association*, 73(1), 7-22. doi: 10.1080/01944360708976133
- Samii, R., Van Wassenhove, L. N., & Bhattacharya, S. (2002). An Innovative Public-Private Partnership: New Approach to Development. *World Development*, 30(6), 991-1008. doi: 10.1016/s0305-750x(02)00015-3
- Santos, T. A. C. d. (2006). *A transferência de risco em PPP*. Instituto Superior de Economia e Gestão. Retrieved from <http://hdl.handle.net/10400.5/1563>
- Savas, E. S. (2000). *Privatization and Public-Private Partnerships*. New York: Seven Bridges Press, Chatham House Publishers.
- Schwab, K., Porter, M. E., Sachs, J. D., Warner, A. M., Cornelius, P. K. & Levinson, M. (2000). *The Global Competitiveness Report 2000*. World Economic Forum. New York: Oxford University Press.
- Schwab, K., Porter, M. E., Sachs, J. D., Cornelius, P. K. & McArthur J. W. (2001). *The Global Competitiveness Report 2001-2002*, New York: Oxford University Press.
- Schwab, K., Porter, M. E. & Cornelius, P. K (2003). *The Global Competitiveness Report 2003-2004*, New York: Oxford University Press.
- Schwab, K., Porter, M. E. & Lopez-Claros, A. (2004). *The Gobal Competitiveness Report 2004-2005*. Geneva: The World Economic Forum. New York: Oxford University Press.
- Schwab, K., Porter, M. E., Sala-i-Martin, X. & Lopez-Claros, A. (2005). *The Gobal Competitiveness Report 2005-2006*. Geneva: The World Economic Forum.
- Schwab, K., Porter, M. E. & Lopez-Claros, A. (2006). *The Gobal Competitiveness Report 2006-2007*. Geneva: The World Economic Forum.
- Schwab, K., & Porter, M. E. (2008). *The Gobal Competitiveness Report 2008-2009*. Geneva: The World Economic Forum.
- Schwab, K., & Sala-i-Martin, X. (2009). *The Gobal Competitiveness Report 2009-2010*. Geneva: The World Economic Forum.

- Schwab, K., & Sala-i-Martin, X. (2011). *The Global Competitiveness Report 2011-2012*. Geneva: The World Economic Forum.
- Schwab, K., & Sala-i-Martin, X. (2012). *The Global Competitiveness Report 2012-2013*. Geneva: The World Economic Forum.
- Shaoul, J. (2011). 'Sharing' political authority with finance capital: The case of Britain's Public Private Partnerships. *Policy and Society*, 30(3), 209-220. doi: 10.1016/j.polsoc.2011.07.005
- Shaoul, J., Stafford, A., & Stapleton, P. (2012). Accountability and corporate governance of public private partnerships. *Critical Perspectives on Accounting*, 23(3), 213-229. doi: 10.1016/j.cpa.2011.12.006
- Shen, L.-Y., Platten, A., & Deng, X. P. (2006). Role of public private partnerships to manage risks in public sector projects in Hong Kong. *International Journal of Project Management*, 24(7), 587-594. doi: 10.1016/j.ijproman.2006.07.006
- Smyth, H., & Edkins, A. (2007). Relationship management in the management of PFI/PPP projects in the UK. *International Journal of Project Management*, 25(3), 232-240. doi: 10.1016/j.ijproman.2006.08.003
- Spackman, M. (2002). Public-private partnerships: lessons from the British approach. *Economic Systems*, 26(3), 283-301. doi: 10.1016/S0939-3625(02)00048-1
- Tang, L., Shen, Q., & Cheng, E. W. L. (2010). A review of studies on Public-Private Partnership projects in the construction industry. *International Journal of Project Management*, 28(7), 683-694. doi: 10.1016/j.ijproman.2009.11.009
- Tetřevová, L. n. (2006). Theoretical and Practical Aspects of PPP Projects. *Vadyba/ Management*, 83) 4, 105-110.
- The Heritage Foundation. (2012). Recuperado em 12 de Julho a partir de <http://www.heritage.org>
- Transparency International. (2012). Recuperado em 12 de Julho de 2012 a partir de <http://www.transparency.org>
- Van Ham, H., & Koppenjan, J. (2001). Building Public-Private Partnerships: Assessing and managing risks in port development. *Public Management Review*, 3(4), 593-616.
- Vitorino, A. M. (2005). *The future of Portuguese Public/Private Partnerships*". Paper presented at the SM4th Annual SMI Conference, Lisboa, Portugal.
- Wei, S.-J. (2000). How Taxing is Corruption on International Investors? *The Review of Economics and Statistics*, 82(1), 1-11.
- World Bank Group. (2012). Recuperado em 13 de Julho de 2012 a partir de <http://www.worldbank.org>
- World Economic Forum. (2012). Recuperado em 13 de Julho de 2012 a partir de <http://www.weforum.org>
- Zhang, X. (2005a). Critical Success Factors for Public-Private Partnerships in Infrastructure Development. *Journal of Construction Engineering and Management*, 131(1), 3-14. doi: 10.1061/(ASCE)0733-9364(2005)131:1(3)
- Zhang, X. (2005b). Paving the Way for Public-Private Partnerships In Infrastructure Development. *Journal of Construction Engineering and Management*, 131(1), 71 - 80. doi:

10.1061/(ASCE)0733-9364(2005)131:1(71)